

علم تغير الاتجاهات

النفسية الاجتماعية

دكتور حسين علي حسين

دكتور عزيز نهارو

الناشر

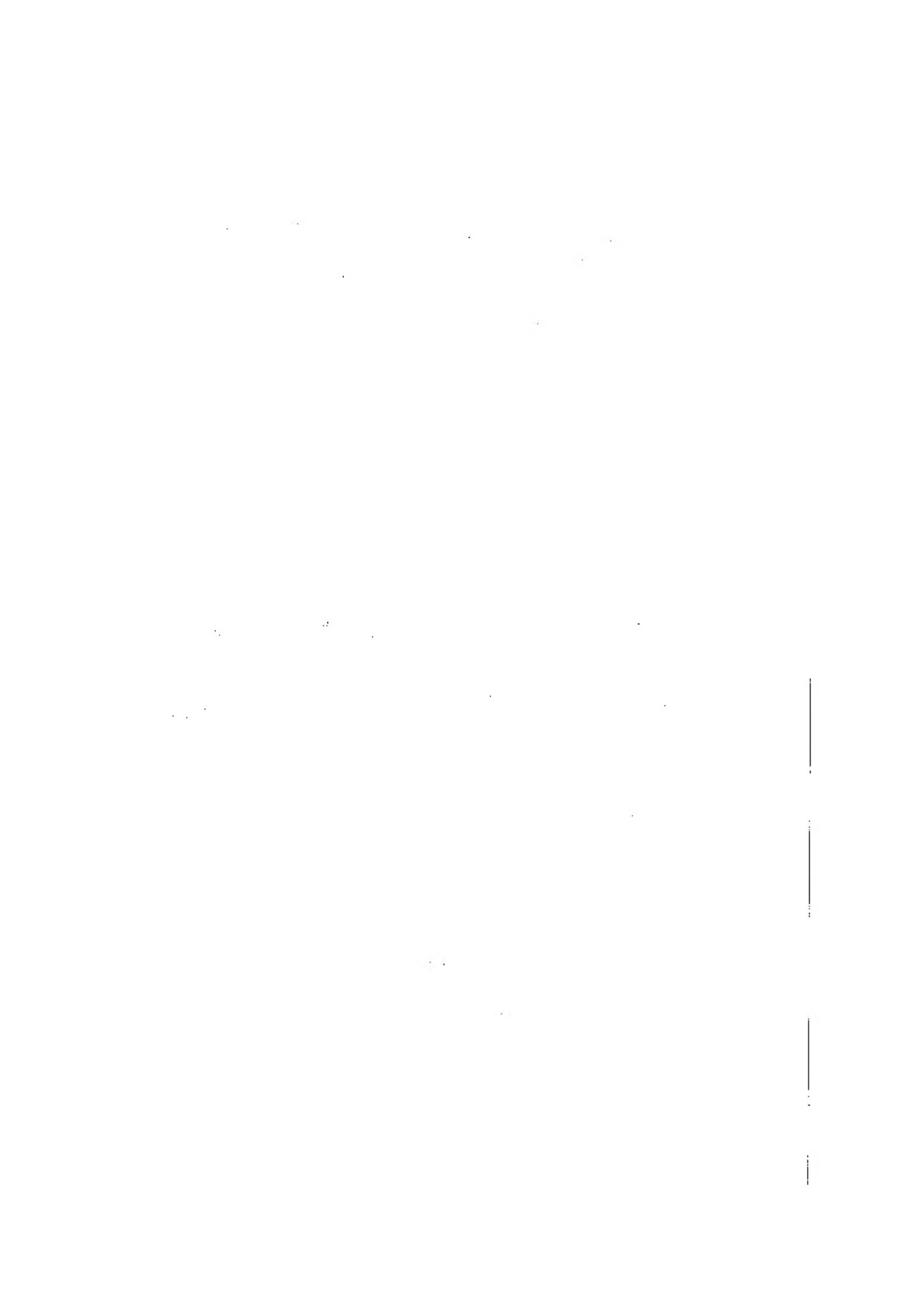
مكتبة الأنجلو المصرية

علم تغية الاتجاهات النفسية الاجتماعية

دكتور حسين علي حسين
وزارة التربية العراقية

دكتور عزيز حنا ولود
أستاذ علم النفس التربوي
كلية التربية - جامعة عين شمس

الناشر
مكتبة الأنجلو المصرية
١٦٥ شارع محمد فريد



تصديـر

يعيش الانسان المعاصر حضارة تتسم بتكثـر العلوم Plauralism of Sciences وذلك فى ضوء الانفجار المعرفى المتسارع accelerated explosion of knowledge وفى ضوء الانفجار الضمنى للقيم implosion of Values وأصبحت التخصصات الدقيقة - رغم ضرورتها وأهميتها - عبتاً على طرائق فهم وتأويل الظواهر فالشخص الدقيق يبعد صاحبه عن الرؤية الشاملة بل يبعده عن تعدد الرؤى والمداخل التى تساعد على الفهم والتأويل ، وبذا ينكفىء المتخصص على تخصصه ولا يرى غيره من تخصصات ويتحول علمه الى ايدىولوجيا فعالم البيولوجى يحول علم البيولوجى Biology الى بيولوجيا Biologism وعالم النفس يحول على النفس Psychology الى سيكولوجيا Psychologism وعالم الاجتماع يحول علم الاجتماع Sociology الى سوسيولوجيا Sociologism ومن ثم تضيق القدرة على الفهم والتأويل للظاهرة - أية ظاهرة - لأنها ليست احادية البعد Uni-dimensional ولكنها متعددة الأبعاد Multi-dimensional .

حاولنا فى هذا الكتاب « علم تغيير الاتجاهات النفسية الاجتماعية » ان نجمع ما بين علم التربية وعلم النفس وعلم الاجتماع وعلم الاتصال الجماهيرى ، وان نوظفها - ما أمكن ذلك - فى محاولة فهم ما يسمى بالاتجاهات attitudes وكيف تكتسب ووسائل هذا الاكتساب ثم كيف تتغير فتكوين اتجاه نحو شيء ما أو ضده ، أى قبول أو رفض موضوع أو فكرة أو عنصر الخ قد يشوه الحكم من جانب الشخص نحو هذا الموضوع أو الفكرة ويتطلب الأمر تعديلاً سعيًا وراء التصور الأفضل ، وذلك كله فى ظل ثقافة ما ومجتمع ما واقع ما وبمعنى آخر لا توجد هكذا اتجاهات قبول أو اتجاهات رفض بطريقة مجردة ... فلكل مقام مجموعة شروط قادرة على أحداث التغيير .

ولتشابك العلوم وتداخلها والتى تعصرف حالياً بالعلوم البيئية

المستتير خاصة ، ان يعوا ما هو مطروح من مفاهيم وان يتفهموا واقعهم والظروف المحيطة بقضاياهم الجدلية *Controversial issues* أو قضاياهم الخلافية ، تلك القضايا التي تختلف فيها وجهات النظر بسبب تعدد الرؤى التي تكونت بدورها فى ظل سياقات تاريخية وحضارية معينة وفى زمان ومكان ما ، وعبر ثقافة استوعبها الشخص وتمثلها . ويعد هذا الكتاب قطرة فى بحر العلوم التي حاولنا أن نزاوج بينها ، ومن ثم فقد جاء مختصرا ومقلا ويتيح الفرصة للمتخصص أن يغوص فى أمهات الكتب فى العلوم التربوية والنفسية والاجتماعية عامة والانسانية خاصة . ويخدم هذا الكتاب بقصوله الأربعة :

- ١ - الاتجاهات عبر التراث السيكلوجى .
- ٢ - اكتساب وتغيير الاتجاهات عبر التراث السيكلوجى .
- ٣ - دور التربية ووسائل الاتصال الجماهيرى فى تغيير الاتجاهات .
- ٤ - بعض النظريات المعاصرة فى تغيير الاتجاهات .

ويخدم أيضا التدريسيين وطلاب الدراسات العليا فى أقسام العلوم الاجتماعية والعلوم الانسانية ، كذلك يخدم العاملين فى ميادين الاتصال الجماهيرى ، فى مجال العلوم الاجتماعية والانسانية ، المدرسين ، المعلمين، قيادات الشباب ، والمثقفين بعامة .

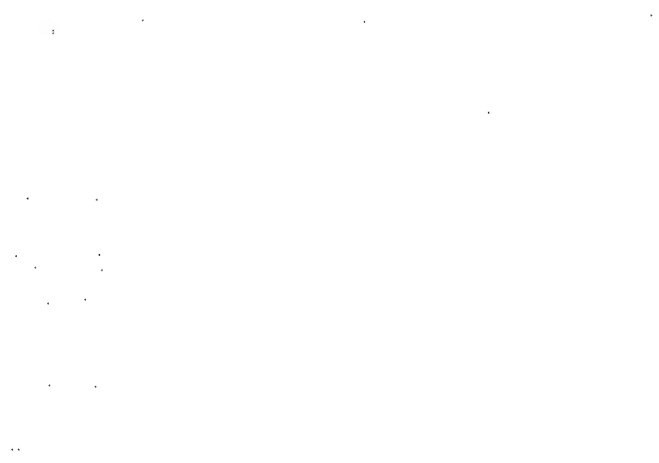
ونحن نأمل أن يضاف هذا الكتاب الى المكتبة العربية فى الوطن العربى فالمكتاب - أى كتاب - هو خير جليس وهو مرآة تعكس رؤية المؤلف أو المؤلفين وليس ملزما أن يتبنى القارئ المستتير نفس التصورات المطروحة ، بل أن ثراء المعرفة وتجدها يعسد من الأمور الأساسية لثراء الانسان بعده هدفا ووسيلة ، كذلك بوصفه عملية تربوية .

عزيز حنا داود
تحسين على حسين

الفصل الأول

الاتجاهات عبر التراث السيكلوجي

- مقدمة :
- الاتجاه :
- القيسم :
- الآراء :
- الدوافع - الحاجات :
- وظائف الاتجاه :
- غسل الدماغ :



مقدمة :

كثيرا ما نلاحظ مناقشة حامية الوطيس بين فردين أو أكثر حول قضية أو ظاهرة ما ٠٠٠ وقد تؤدي مثل هذه المناقشات الى قطيعة بين المتنافسين ، كما قد تؤدي الى وقوف كل من أفرادها موقفا متصلبا نحو ما كان مطروحا كموضوع نقاش ٠٠٠ والطريف أن ما يحدث من مفردات الحياة اليومية بين الناس يحدث أيضا بين المتعلمين والمثقفين والباحثين ٠٠٠ وقد يرجع أحد أسباب ذلك الى أن لغة المتنافسين ليست واحدة أو قد يرجع ذلك الى عدم تحديد المفاهيم التي يتناقشون فيها فكل رؤاه وتصوراتاه وهى بالضرورة متباينة ومن ثم تحدث المواجهة وقد يحدث التصادم .

من هنا تبرز قيمة وفعالية « تحديد » المقصود من الكلمات والعبارات التي تكون موضوعا للنقاش . فتحديد المصطلح أو تحديد المفهوم يضع المتنافسين على أرضية مشتركة إذ يتكلمون بلغة واحدة وكثيرا ما يتفقون أو يختلفون ولكن دون صدام أو قطيعة .

وتزداد الحاجة الى تحديد المصطلح أو المفهوم في القضايا العلمية وعلى وجه التخصيص في العلوم الاجتماعية وفي علوم الانسان .

وقد يمكن للقارئ المستنير أن يجرى تجربة بسيطة فيقوم باختيار مجموعة أفراد متقاربين في خلفيتهم العلمية أو ثقافتهم العامة بسؤال مثل : ما المقصود بكلمة « اتجاه » ؟ أو كلمة « رأى » ؟ أو كلمة « قيمة » ؟ من المتوقع أن يجد السائل مجموعة متباينة من الاجابات قد تتفق في بعض جوانب الاجابات المطروحة وقد تتباين تباينا كبيرا .

قد يعود الاتفاق الى رؤى نظرية متشابهة كما قد يعود التباين الى رؤى نظرية متباينة بين بعضهم الآخر . وعليه يصبح تحديد المصطلحات - خصوصا في العلوم الاجتماعية والانسانية - من الأمور الضرورية والحاسمة في بناء لغة مشتركة أو أرضية متشابهة نحو ما يعرض من الفاظ ومعان متفق عليها لهذه الألفاظ ٠٠٠ وتزداد الحاجة لهذا التحديد في الكتب والمراجع والبحوث كافة .

وإذا أن تحديد المصطلح يكون محكوماً بالفكر النظري الذي يتبناه
الفكر أو الباحث أو المؤلف ، كما يكون محكوماً أيضاً بخبرات الفرد العلمية
والحياتية ، لذا يلزم ويتعين تحديد المقصود من استخدام لفظ ما أو كلمة ،
أي تحديد المقصود بكل مصطلح يطرح في النقاش أو في الكتابة .

الاتجاه : Attitude

ربما لم يحظ مفهوم في علم النفس الاجتماعي بدرجة الشبوع واختلاف
الرؤى والتصورات كما حظى هذا المفهوم « الاتجاه » حتى أن نلسون
Nelson عرض في قائمة له ما يزيد على عشرين تصوراً له ، كما عرض
أولبورت Allport تحاريف مختلفة لهذا المفهوم استقاه من علماء
كثيرين مثل تشيف Chave ، وارين Warren ، كانتزل Cantril
لندبرج Lundberg وغيرهم ٠٠٠٠ إلا أن ثمة خطاً عاماً يشترك فيه
معظم علماء النفس الاجتماعي أزاء هذا المفهوم يتمثل هذا الخط العام بعد
(وصف) الاتجاه بأنه متغير وسيط intervening variable أو تكوين
فرضي hypothetical construct بيد أنه يمكن تجميع رؤى المنظرين
في علم النفس الاجتماعي نحو مفهوم الاتجاه إلى ثمانى مجموعات من
الرؤى النظرية بحسب الاطار النظري الذي يتبناه كل منهم . وسوف نعرض
كل رؤية من هذه المجموعات الثمانية وبعض التعاريف التي تنسحب
تحت كل منها :

١ - الاتجاه بعدد ميلا : Tendency

يصف بوجاردس Bogardus (١٩٣٥) الاتجاه بوصفه ميل الفرد
إلى الاقتراب أو الابتعاد في سلوكه من بعض عوامل البيئة ، كذلك ميل
الفرد إلى أن يسبغ على هذه العوامل معايير موجبة أو سالبة بحسب درجة
انجذابه أو نفوره منها .

ويقتررب من هذا التصور سسارتان وآخرون Sartain & Others
١٩٦٧ بوصف الاتجاه بأنه ميل لدى الفرد للاستجابة قبولاً أو رفضاً نحو
موضوع . كذلك تقدم انستازى Anastasi ١٩٧٤ تعريفاً للاتجاه بوصفه

ميلًا للاستجابة مع أو ضد موضوع ما مثل تنظيم الأسرة أو نحو عادة ما
أو جماعة معينة أو جنس أو تومية ٠٠٠ الخ .

ويُعرف كل من ثورنديك وهاجين Thorndike & Hagan
١٩٧٧ الاتجاه بأنه ميل لتأييد أو معارضة مجموعات معينة من الأشخاص
أو الأفكار أو المؤسسات الاجتماعية .

تقسيم هذا التصور :

يرى المؤلفان أن ثمة فرقا بين الاتجاه والميل ولا يصح عدلما مترادفين
- كما سنعرض فيما بعد - فالميل - يركز على البعد الإيجابي الميل إلى ٠٠٠
الميل نحو ٠٠٠٠٠ بينما يتضمن الاتجاه نحو أو ضد ، اتجاها قريبا من أو
بعيدا عن ٠٠٠٠ أى أن للاتجاه بعددين الإيجاب والسلب ، القبول والرفض ٠٠٠
وعليه فالالاتجاه يعد مصطلحا أساسيا نحو القضايا الجدلية Controversial
Issues أو القضايا الأخلاقية debatable Issues ، أما الميل فهو
مصطلح أساس نحو القضايا ذات البعد الواحد الإيجابي ، يزداد على ذلك
الطابع الذاتي والوجداني الذي يميز الميل ، وكثيرا ما يتمثل الميل فى قضايا
جزئية ذات طابع شخصى ، كأن يميل الفرد إلى طعام معين أو شخص معين
أو مدرسة فكرية أو فنية معينة ، ومن ثم يبتعد مفهوم الميل عن القضايا
التي تعد أساسا مهما كموضوعات تحدد اتجاه الفرد وليس ميله .

٢ - الاتجاه بعده نزعة انفعالية : Emotional trend

يصف رامز وجيج Ramers & Gage ١٩٥٢ « الاتجاه بأنه نزعة
انفعالية بدرجة ما انتظمت نتيجة الخبرة وتستجيب بالإيجاب أو السلب
(نحو أو ضد) موضوع سيكولوجى غالبا . كما يشير روكيش Rokeach
(١٩٦٦) إلى أن الاتجاه يتضمن نزعة انفعالية كمكون أساس فى طبيعته
تؤدى إلى استجابة وجدانية affective إزاء المثير كموضوع أو موقف .

تقسيم هذا التصور :

اغفل هذا التصور المكون الأساس فى بناء الاتجاه وهو البعد الإدراكي ،
صحيح أن هذا التصور لم يهمل الخبرة experience ولكن الخبرات التي

يكتسبها الفرد قد تكون معزولة عن عملية ادراك هذه الخبرات كبعد معرفي ، ومن ثم تتسم بالممارسة أو تكوين عادات غير واعية يسيطر عليها الجانب الانفعالي بمفرده ، وعليه لا يعد الاتجاه مجرد نزعة انفعالية ، إذ أن خفض الاتجاه الى البعد الانفعالي بمفرده يجرده من عملية الوعي المبني على المعرفة التي تعد مكونا أساسيا في بناء الاتجاه .

٣ - الاتجاه بعدد استعدادات : Predisposition (Set)

يعرف وارين Warren (١٩٣٤) الاتجاه بعدد استعدادات عقليا نوعيا ازاء خبرة في طريقها الى الظهور .

ويعرف ولان Wolman (١٩٣٧) الاتجاه بوصفه استعدادا مسبقا مكتسبا يؤدي الى الاستجابة بطريقة محددة (ايجابيا أو سلبا) نحو أشخاص أو موضوعات أو مفاهيم معينة .

كما يقدم هاريمان Harriman (١٩٤٧) تعريفا للاتجاه بوصفه استعدادا عقليا للاستجابة ازاء موقف معين استجابة معدة وجاهزة ، ويقدم ليتون Litton (١٩٧٢) تعريفا مفاده الاتجاه استعداد مكتسب ثابت نسبيا للاستجابة الموجبة أو السالبة تجاه أشخاص أو موضوعات أو مفاهيم ٠٠٠٠ ويشاركه جود God (١٩٧٧) فيعرف الاتجاه بأنه استعداد للاستجابة تجاه موضوع أو موقف أو قيمة يصاحبه عادة عاطفة أي بعد وجداني .

تقويم هذا التصور :

يلاحظ بعض التباين في التصورات السابقة ازاء مفهوم الاستعداد إذ يربطه بعضهم بالجانب العقلي ، كما يربطه بعضهم الآخر بالجانب الوجداني ، ومنهم من لم يحدد نوع الاستعداد ، كذلك لم تحظ الخبرة السابقة كسكون أساس بالاهتمام الكافي في معظم التعاريف . ومن ثم لا يمكن عند الاتجاه استعدادا مسبقا للتصرف أو الاستجابة ، فمفهوم الاستعداد نفسه بحاجة الى تفسير ، ويتسم بالغموض وقد حاول أولبرت Allport (١٩٣٧) استخدام لفظ تهيو عقلي أو تاهب عقلي أو عصبي عقلي ، وكل الفاظ تتسم

بالغموض ولا تؤدي الى مكوناته المعرفية (الادراكية) ، والوجدانية (الانفعالية) ، والنزوعية (السلوكية) .

٤ - الاتجاه بعده موقفا : Situation

يطرح كل من توماس وزنانكي Thomas & Znaniecki (١٩٦٧) تعريفا للاتجاه مؤداه أنه موقف نفسى للفرد نحو احدى القيم أو المعايير السائدة فى البيئة الاجتماعية . كما يشير كل من بيشوب وهاملتون Bioshop & Hamilton (١٩٨٠) الى الاتجاه بأنه موقف مستقر نسبيا لدى الفرد ازاء القضايا الخلاقية التى تشيع فى ثقافة ما ، وتتسم مواقف الأفراد بالاتساق فى ضوء الخبرات التى اكتسبت أثناء تفاعلاتهم مع الثقافة السائدة ، والثقافات الفرعية المنخرطة فيها .

تقديم هذا التصور :

تتفق التعاريف السابقة وما شابها على أن الاتجاه يكتسب ازاء القضايا الجدلية أو الخلاقية ، وقد ينحاز أو يضاد ما هو سائد فى الثقافة أو البيئة الاجتماعية التى يعيش فيها الفرد ولكن ثمة خلاف واضح بين الاتجاه والموقف ، إذ أن المواقف لا تعكس بالضرورة بعدا وجدانيا أو تقويميا ، بينما يكون الأمر غير ذلك فى حالة وجود اتجاه ، إذ يتضمن فى مكوناته هذين البعدين البعد الوجدانى والبعد التقويمى ، زد على ذلك بعدين آخرين هما البعد المعرفى (والذى قد يكون تراكما لخبرات سابقة) والبعد النزوعى (أو السلوكى) .

٥ - الاتجاه بوصفه مجموعة من المعتقدات والقيم :

قدم ماركس Marx H. M., الاتجاه بعده فئة Category من المعتقدات والقيم المنظمة ازاء الناس والاشياء والموضوعات ، أو استنتاجات خرج بها الشخص نتيجة أقوال الناس وأفعالهم .

ويرى روكيتش Rokeach (١٩٧٩) الاتجاه بعده تنظيما لمعتقدات ثابتة نسبيا لدى الفرد ازاء موضوع أو موقف ، يتضح هذا التنظيم من خلال امكانية التنبؤ باستجابة الفرد بمنهج استدلالى Reasoning .

تقويم هذا التصور :

ثمة خلط بين الاتجاه والمعتقد belief أو dogma فى كل من التعريفين السابقين . كذلك ثمة خلط آخر بين الاتجاه والقيم Values فالمعتقد يبرز اقتناع شخص ما ببعض القضايا أو الظواهر بطريقة يقينية شديدة الرسوخ كالحساب فى الآخرة لأفعال الشخص فى الحياة الدنيا ، وقد يقتصر الاقتناع على البعد العقلانى دون البعد الانفعالى أو الوجدانى الذى يعد بمثابة مكون أساس فى بناء الاتجاه .

وثمة خلاف بين من الاتجاه والقيمة ، إذ تعد الأخيرة مفهوما داخل « نسق قيمى » يتسم بالشمول إزاء قضايا ومواقف كلية نمت على مدى زمنى طويل نسبيا ، وأصبح من الصعوبة تغيير هذا النسق القيمى بالمقارنة عند تغيير الاتجاهات . ويمكن أن تتكون الاتجاهات إزاء موضوعات محددة (لا تتسم بالشمول عادة) إذا ما قورنت بالقيم . ويغلب على الاتجاهات انتظامها داخل نسق قيمى معين بحيث يمكن أحدها مكونات النسق القيمى ولكنها ليست قيما بذاتها .

٦ - الاتجاه بوصفه متغيرا وسيطا أو تكوينا فرضيا :

يعرف أوسكب Oskamp (١٩٧٧) الاتجاه بوصفه متغيرا وسيطا (غير مرئى) يؤثر على العلاقة بين المثيرات والاستجابات كسلوك ظاهر . والمقصود بهذا كما يقول روكيتش Rokeach (١٩٦٦) أن الاتجاه تنظيم لمجموعة معتقدات أو تصورات عن شيء أو موقف تجعل حامل الاتجاه مستعدا مسبقا للاستجابة بطريقة تفضيلية . والاستعداد المسبق فى تصور روكيتش يعد تكوينا فرضيا .

ويفرق كوتنر Kutner (١٩٥٢) بين الاتجاه اللفظى نتيجة لهذا التكوين الفرضى والسلوك الظاهر لنفس الفرد ، ويعزو ذلك الى أن ثمة فصلا بين الاتجاه نحو شيء attitude toward object والاتجاه نحو موقف attitude-toward- situation وقد أدى هذا فى تصويره الى تأخير نمو وتطور النظرية فى علم الاتجاهات ، وكذلك النظرية فى علم

تغيير الاتجاهات • والمغالطة تكمن فى أنه لا يوجد اتجاه نحو شيء الا من خلال موقف يكون ثمة اتجاه نحوه ، وبمعنى آخر لا تتم استجابة مفضلة فى الاتجاه نحو شيء فى فراغ ولكنها بالضرورة تتم من خلال موقف • ومن ثم يعد الاتجاه نحو الشيء بمثابة الشكل figure والاتجاه نحو الموقف بمثابة الأرضية ground .

ويتوقف سلوك الفرد صاحب الاتجاه نحو شيء من خلال موقف an object-within-a-Situation على المعتقدات الخاصة أو الاستعدادات المسبقة التى استثيرت نتيجة وجود الاتجاه نحو الشيء فى جانب منه ، وفى الجانب الآخر يتوقف السلوك على المعتقدات الخاصة أو الاستعدادات المسبقة التى استثيرت نتيجة وجود الاتجاه نحو الموقف • ومن ثم يكون السلوك الاجتماعى للفرد « دالة » function لاتجاهين على الأقل ، أحدهما يستثار بالاتجاه نحو الشيء والآخر يستثار بالاتجاه نحو الموقف •

ويكون بأورة الاتجاه نحو الشيء بمفرده - غاضا الطرف عن الموقف - المسؤول الأساس عن عدم الاتساق بين الاتجاهات كما يعبر عنها لفظيا ، وعن السلوك الفعلى للفرد ، أو على الأقل عدم اعتماد السلوك على الاتجاهات •

تقويم هذا التصور :

يعانى هذا التصور من النظرة الأحادية أو المكون الفرضى الوسيط بين المثيرات الاجتماعية ، والأداء كسلوك يعبر عن اتجاه ، وبمعنى آخر لم يركز العاملون على وفق هذا التصور على المدخلات inputs التى تم ترابطها واتساقها كافتراض ، ثم عبرت عن نفسها من خلال السلوك ازاء الاشياء والقضايا والمواقف • ونحن نتفق مع وجهة نظر كوتنر التى تقول بأن الفرد يحمل اتجاهين على الأقل ازاء أى موضوع أو شخص أو شيء ، أحدهما نحو هذا الموضوع والآخر نحو الموقف الذى يتاح فيه التعبير التفضيلى نحو هذا الموضوع الذى قد يختلف فيه أحد الاتجاهين عن الآخر •

٧ - الاتجاه بعده اتساقا لمجموعة استجابيات :

- يقدم ترستون Thurstone (١٩٦٩) تعريفا للاتجاه بوصفه مجموعة متسقة من الاستجابيات تنحى بالفرد بعيدا أو قريبا من شيء خاص .
- ويعرف كندلر Kendler (١٩٧٤) الاتجاه بوصفه اهتمام ازاء استجابة مميزة لبعض المثيرات الاجتماعية .
- ويعرف مورجان Morgan (١٩٧٤) الاتجاه بأنه الاهتمام باستجابة ايجابية أو سلبية لأشخاص أو موضوعات أو وظائف معينة .

نقويم هذا التصور :

يقتصر هذا التصور على الاستجابيات وهى المرحلة النهائية التى تكشف عن الاتجاه ، ولكن لا يتضح فى أى منها خطوات بناء هذا الاتجاه ، كما لم تشر الى كونه بناءا فرضيا يستدل عليه من السلوك أو الأداء اللفظى أو العملى ، كما لم تشر هذه التعاريف أيضا الى أبعاد الاتجاه سواء كانت معرفية أو وجدانية أو نزوعية ومن ثم تعدد تعريفات قاصرة عن فهم وتفسير الاتجاه .

٨ - الاتجاه بعده محصلة لثلاث مكونات معرفى وجدانى سلوكى : "Cognitive, affective, behavioural components"

من أقدم التعريفات ازاء هذا التصور تعريف كرتش وكرتشفيلد Krech & Cruchfield (١٩٤٨) إذ يعرفان الاتجاه بعده عددا من العمليات الدافعية والانفعالية والادراكية التى انتظمت فى صورة دائمة وأصبحت تحدد استجابة الفرد لجانب من جوانب بيئته .

كذلك يقدم بورن وآخرون Bourne et al. سنة ١٩٤٨ الاتجاه بوصفه توحيدا للمشاعر والمعتقدات والاهتمامات للعمل بطرق مستقلة ومباشرة نحو أشخاص أو موضوعات أو أحداث .

كذلك يقدم بارون وآخرون Baron et. al. سنة ١٩٧٩ تعريفا مفاده

بأنه مجموعة ثابتة من المعتقدات أو المشاعر أو السلوك ذات أهمية عند الأفراد نحو موضوعات أو قضايا .

كذلك ترى دافيدوف Davidoff سنة ١٩٨٠ أن الاتجاه يعد بمثابة ربط للمفهوم التقويمي المتعلم مع الأفكار والمشاعر والسلوك .

تقويم هذا التصور :

تركز التعاريف السابقة على المكونات الثلاثة للاتجاه ولكنها تركز على مفهوم الثبات في وصفهم للاتجاه ، وهذا يجانب الواقع ، فكل ما هو مكتسب أو متعلم يمكن أن يتعدل أو يتغير ، وعليه فالاتجاهات قابلة للتعديل والتغيير بالضرورة . والملاحظ أن التعريف الأول فقط الذي قدمه كل من كريتش وكريتشفيلد هو الذي حدد الوجهة التي يتجه إليها السلوك بينما اقتضرت التعاريف الأخرى على تعداد الأبعاد التي تسهم في بناء الاتجاه كما تتمثل في عمليات ادراكية ودافعية وانفعالية . أو مشاعر ومعتقدات واهتمامات وكلها تدخل كمكونات ولكنها لا تحدد وجهة الاتجاه إزاء القضايا الجدلية على وجه التحديد والتي تعد الموضوع الرئيس في دراسة الاتجاهات .

ويتفق معظم علماء النفس الاجتماعيين Social Psychologists على أن المكون المعرفي Cognitive component هو الطريق الذي ندرك به شيئا أو حدثا موقفا ما ، وما يتضمنه ذلك من معتقداتنا وأفكارنا عن هذا الشيء أو الحدث . . . الخ .

ولتوضيح ذلك فإن العنصر المعرفي يعد بمثابة فئة أو قسم يستعمل في عملية التفكير فقسم العنبريات (السيارات) مثلا يتضمن البرازيلي والسوبر والمرشيدس . . . الخ ويشير ترايندس (١٩٧١) إلى أن عبارات مثل العنبريات هي كذا وكذا ، للعنبريات كذا وكذا تعبر عن أفكار تعد جزءا من هذا المكون المعرفي . وحين يكون الإنسان هو موضوع الاتجاه « فإن المكون المعرفي له (لهذا الاتجاه) يكون عادة جامدا (متحجرا) كصورة عقلية تكونت لدينا عن أناس من نوع خاص .

وقد كان والتر ليبمان Walter Lipman (١٩٢٢) الذي يرجع

اليه مصطلح اتجاه جامد أو متحجر Stereotype. يقول بما أن العالم مملوء بالتنوع ومملوء بالترابطات والتناقضات ... الخ فإنه يبدو مناسباً أن نبني (العالم) على أساس انموذج أبسط قبل أن نتعامل معه ، إذ يبدو مستحيلاً أن نزن كل رد فعل من كل فرد نتعامل معه كل دقيقة في ضوء المعاني التي يطرحها ، ومن المناسب أيضاً أن نتمط الأفراد والجماعات بطريقة فيها حكم أولى Snap-Judgment . مثلاً : المقاتل الأيرلندي ، الفنان الإيطالي ، الصهيوني التوسعي ، الفارسي العدواني وهكذا ، وإذا أن هذه الأحكام الجامدة مريحة نوعاً ، ولكن بالتأكيد ينقصها الدقة ، ومن ثم فهي تعميمات غير علمية ولا يمكن الاعتماد عليها في حكمنا على الأفراد أو الجماعات .

ويتكون المكون الوجداني للاتجاه Affective component من المشاعر أو الانفعالات التي تستثار في الفرد حين يواجه موضوعاً أو حدثاً أو موقفاً أو ما يرمز لأي منها ... وعلى سبيل المثال مشاعر أو انفعالات : الخوف ، الشفقة ، المشاركة الوجدانية ، الغضب ، الحسد ، الحب ... والأفكار المتعلقة باستخدام نفس غرفة الغسيل ... (التواليت) أو الشرب معا من نفس الأكواب أو السلام بالأيدي أو العناق مع صهيوني متطرف أو فارسي معتدى تشير مشاعر التقزز وعدم الراحة لدى العرب على سبيل المثال . ويعد المكون النزوعي (السلوكي) Behavioral component ميلاً أو استعداداً للفعل بطرق معينة بالرجوع الى موضوع ما أو حدث ما أو موقف ما . ويتركز الاهتمام هنا على الميل نحو الفعل أو الأداء وليس على الأداء نفسه .

وأخيراً نقدم تعريفاً إجرائياً للاتجاه Operational definition بداية يمكن أن نذكر أن تحديد المصطلح إجرائياً يعنى محاولة وصف وتفسير المصطلح بطريقة عملية واضحة ذات مظاهر تنقل الكلمات الى اجراءات قابلة للملاحظة ومن ثم قابلة للقياس .

وعليه يمكن عد الاتجاه مفهوماً Concept يعكس مجموع استجابات الفرد - كما تتمثل في سلوكه - نحو الموضوعات والمواقف الاجتماعية التي تختلف نحوها استجابات الأفراد بحكم أن هذه الموضوعات والمواقف تكون جدلية بالضرورة - أي تختلف فيها وجهات النظر - وتتسم استجابات الفرد بالقبول بدرجات متباينة أو بالرفض بدرجات متباينة أيضاً .

وعليه حين يقاس الاتجاه تتعدد الرؤى ازاء سلم القياس فيرى بعضهم أن يكون خماسيا أو سباعيا أو أكثر أو أقل مما يشير الى شدة الموافقة أو التأييد في احد الطرفين وشدة الرفض أو عدم التأييد في الطرف الآخر ، ويشيع في البحوث العربية سلم ليكرت likert الخماسى والذي تنتهى عباراته بـ :

موافق جدا موافق متردد أرفض أرفض بشدة

(علم تغيير الاتجاهات)

القيم : Values

تتسم القيم بالمعمومية أكثر من الاتجاهات ، وتعد الاتجاهات قيما متعلقة بموضوعات محددة ، وبمعنى آخر يمكن لمجموعة من الاتجاهات إزاء موضوعات اجتماعية متعددة أن تكون قيمة لدى الفرد .

فمثلا المسؤولية الاجتماعية Social responsibility تعد قيمة وتتضمن هذه القيمة مجموعة اتجاهات منها : الاتجاه الايجابي نحو احترام العمل ، الاتجاه الايجابي نحو الأسرة ، الاتجاه الايجابي نحو تعليم وعمل المرأة ، الاتجاه الايجابي نحو المشاركة والتعاون مع الآخرين وهكذا تشكل هذه المجموعة من الاتجاهات الايجابية قيمة المسؤولية الاجتماعية .

كما أن القيمة تتضمن بالضرورة اصدار حكم ، فقيمة الأمانة مثلا تتضمن اصدار حكم ما على الشخص غير الأمين ، كما أن قيمة الشجاعة تتضمن اصدار حكم ما على الشخص الجبان ، وهكذا تضمن قيمة الصدق حكما على الشخص الكاذب .

ولكن لا يتضمن الاتجاه - عادة - حكما قيميا ، فالاتجاه - كما سبق ذكره - ينحدر بالشخص نحو قبول أو رفض موضوع ما أو شخص ما أو فكرة ، وليس ضروريا أن يتضمن هذا القبول أو الرفض حكما قيميا . فقضية أو موضوع عمل المرأة مثلا قد نجد بعض الأفراد يرفضون عملها ، بينما يرى آخرون ضرورة عملها ، وقد يطلق على الجماعة الأولى محافظون أو تقليديون ، كما قد يطلق على الجماعة الثانية « متحررون » أو عصريون ، وفي كلا الحالين لا يوجد حكم قيمي فالمحافظة والتحرر مفهومان متناقضان يتضمنان إزاء قضايا اجتماعية كثيرة .

الآراء : Opinions

تختلف الآراء عن الاتجاهات فالأولى قد تظهر في مواقف عارضة ومنفردة ، كما قد تختلف عند نفس الفرد في مناسبات مختلفة ، وعادة ما يعبر عنها شفهيا أو تحريريا ، بينما الثانية (الاتجاهات) تكون مرتبطة

بموضوعاتها أو الأحداث التي تستثيرها بطريقة أكثر ثباتا ، ويمكن أن يعبر عن الاتجاهات بإشارات أو إيماءات يزداد عليها الاستخدام اللفظي أو الكتابية ، ناهيك عن الشحنة الوجدانية التي تعد كأحد المكونات الأساسية في الاتجاهات والتي لا تتوافر في الآراء بعدها قناعات مبنية على الخبرات الخاصة بالفرد .

وقد وضع آيزنك Eysenck (١٩٥٤) تصورا للمقارنة بين الآراء والاتجاهات كما يأتي :

١ - يتبنى الفرد آراءه في مناسبات متباينة ، وقد يقلع عن هذه الآراء في مناسبات أخرى ، ويعنى هذا أن الآراء قد تكون عارضة ومؤقتة وليست هكذا تكون الاتجاهات التي تتسم بقدر أكبر من الاستقرار والثبات .

٢ - يعد الاتجاه مجموعة مترابطة من الآراء المستقرة نسبيا ، وعليه فالاتجاه اشمل وأكثر اتساعا من مجرد رأى ، كما أنه يتسم بالبعد الوجداني أو العاطفي .

٣ - تكون الايديولوجيا في تصور آيزنك Eysenck « كمحصلة نهائية لمعد من الاتجاهات يعتمد ويرتبط كل منها بالآخر ، وتتسم بالثبات النسبي ، وتصبح لافئة تصف الفرد في جماعته .

الدوافع - الحاجات : Motives-Needs

تعد الدوافع أو الحاجات تكوينات فرضية مكتسبة - ولا ينسحب هذا الكلام على الدوافع أو الحاجات البيولوجية والفسولوجية - فحاجة الانسان الى الأمن على سبيل المثال تؤدي اذا ما اشبع (عن طريق عمل مستقر ، وجود ضمانات مالية ، وجود استقرار أسرى ، وجود مجتمع مستقر... الخ) الى توازن الهوميوستازس الدينامي (النفس) Dynamic homeostasis وكذا اشباع حاجات (دوافع) مثل التقدير ، المحبة ، الحرية ، الانتماء ... فالدوافع تسعى - أن يصح هذا التعبير - للاشباع ، والاشباع يأتي عادة من الآخر أو المجتمع عامة فيحدث الاتزان النفسى للفرد المشبع ، وعلى العكس حين تسعى دوافع الفرد أو حاجاته الى الاشباع ، وتجد صدودا أو احباطا من الآخر أو المجتمع عامة ، يحدث عادة الاضطراب النفسى والقلق وقسند يبتعد الفرد عن السواء .

أما الاتجاهات فهي لا تسعى نحو الاشباع ولكنها تعبر عن نفسها ازاء موضوعات أو أحداث أو مواقف ، أى أنها ردود أفعال إذا ما استثيرت تتضح من خلال سلوك الفرد أو ادائه ازاء موضوع الاتجاه فى الموقف الذى استثير فيه . بيد أن كلا من الدوافع/ الحاجات النفسية والاجتماعية مكتسبة بالضرورة كما هو الحال فى الاتجاهات . وتؤثر الثقافة السائدة فى مجتمع ما ، كما يؤثر النظام الاجتماعى الاقتصادى السائد فى اكساب الأفراد دوافع جديدة أو اتجاهات جديدة ، كما قد تؤثر (الثقافة والنظام) فى تغيير دوافع قائمة أو اتجاهات متبناة . فالمجتمعات المبنية على النظام الاقطاعى والرأسمالى تولد فى الكثير من أفرادها « دافع التملك » على سبيل المثال ، وقد يسعى هؤلاء الأفراد لاشباع هذا الدافع بطرق مشروعة أو غير مشروعة بينما قد لا يتولد هذا الدافع فى المجتمعات المبنية على النظام الاشتراكى . كذلك قد يتولد الدافع نحو السيطرة فى الأفراد (وتصبح حاجة ملحة تتطلب الاشباع) فى المجتمعات الاوتوقراطية أو الدكتاتورية ، بينما قد لا يتولد أو يكتسب مثل هذا الدافع فى المجتمعات الديمقراطية . . وكذا الحال فى الاتجاهات . . . فقد يكتسب الكثير من الأفراد اتجاهات موجبة نحو تأميم العلاج مثلا فى الدول الاشتراكية ، وقد لا يتم ذلك فى الدول الرأسمالية بنفس الدرجة . وإذا ما ساد مجتمع ما البيروقراطية فقد يكتسب الكثير من الأفراد اتجاهها سلبيا نحو العمل اليدوى واتجاهها ايجابيا نحو العمل المكتبى . . وبعد أن حددنا مفهوم الاتجاه وذكرنا التباين بينه وبين بعض المفاهيم الأخرى كالقيمة والرأى والدافع وابتعاده عن أن يكون مجرد ميل أو نزعة أو استعداد أو استجابة . . . الخ . وبعد أن حددنا أيضا مكونات الاتجاه الثلاثة التى لا يوجد خلاف فيها بين علماء النفس الاجتماعيين . يثار السؤال الآتى :

ماهى الوظيفة أو الوظائف التى تقوم بها الاتجاهات التى يكتسبها الفرد أثناء رحلة حياته ؟ ويجيب على هذا السؤال دانيال كاتر Daniel Katz (١٩٦٠) وذلك فى مقال مهم له بعنوان « المدخل الوظيفى لدراسة الاتجاهات » ، « يذكر كاتر » ان هذا المدخل يساعد فى معرفة وفهم الأسباب التى تجعل الأفراد يتمسكون باتجاهات معينة . وبمعنى آخر ماهى دوافع الفرد أو حاجاته التى تجعله متمسكا باتجاه ما ؟

أى أن البحث فى هذه الأسباب ينبغى أن يركز فى الأساس على هذه الدوافع وليس على الاحداث أو الظروف الخارجية ، إذ من دون معرفة هذه الدوافع (الحاجات) النسبية لدى الفرد ، لمن نتمكن من فهم الاتجاهات وكذا العمل على تغييرها إذا كنا بصدد تعديل بعضها كذلك لابد من ملاحظة أن اتجاها ما لدى فرد ، قد لا يخدم نفس الوظيفة لأفراد آخرون لديهم نفس الاتجاه .

كذلك قد يحدث أن يحقق اتجاه ما لدى فرد مجموعة من الاشباعات لدوافع معينة لديه ، وقد لا يتحقق هذا لدى فرد آخر يحمل اتجاها مماثلا بل قد يسبب للآخر سلسلة من الاحباطات بدلا من الاشباعات . وعليه تتعدد وظائف الاتجاهات بالنسبة للأفراد المختلفين سواء فى عدد الوظائف أو شدة الحاجها ، كما قد تتباين تلك الوظائف فى ضوء سلم الأوليات بالنسبة للأفراد المختلفين . ويختلف الأفراد فى ضوء متغيرات لا تحصى كالجنس ، العمر ، مستوى التعليم ، نوع المهنة ، الوضع الاقتصادى الاجتماعى ، الحالة الشخصية والأسرية ، المشكلات الصحية والنفسية التى تواجهه ، مستوى طموح الفرد ، امكانياته وقابلياته ... الخ من متغيرات يصعب حصرها .

الا أن كاتز Katz (١٩٦٠) يقدم أربعة وظائف للاتجاه هى : -

١ - وظيفة توافقية : Adjustment function

يبحث الانسان فى زيادة المثوبة وتقليل العقوبة ، وعليه يسعى فى تنمية الاتجاهات التى تساعد فى تحقيق أهدافه ، فالطبيب المشهور ذو الدخل المرتفع يكون اتجاها ضد تأميم الطب على عكس الطبيب الناشئ الذى قد يكون اتجاها مع التأميم ويعنى هذا أن الاتجاه قد يحقق أهداف الفرد ومراميه .

٢ - وظيفة دفاعية للذات : Ego-defence function

تخدم بعض الاتجاهات الفرد وتحميه - كميكانيزمات دفاع defence mechanisms من الام داخلية وتمد عملية الاسقاط projection

كاحدى العمليات التى نعزى فيها للآخر أو للآخرين ما نعهده فى أنفسنا
خصائص غير مقبولة ، ومن ثم نبعده أنفسنا مثل تلك الصفات . فالطالب
الراسب قد يعزى رسوبه لعدم كفاءة التدريس وهذا يستخدم (ميكانيزم)
التبرير كدفاع عن الذات التى لم تؤدى واجبها كما يجب أثناء الدراسة
والاستعداد للامتحان .

٣ - وظيفة تعزيزية : Reinforcement function

إذا كانت الوظيفة الدفاعية للاتجاهات تبعد عنا حقائق أساسية سيئة
فى حياتنا فإن الوظيفة التعزيزية تؤثر ايجابيا فى تحقيق الذات
Self-actualization إذ تسهم فى تكوين صورة مقبولة للذات بها
الكثير من السجيا . . . فالقطاعى فى مجتمع يبنى الاشتراكية قد يتبنى
اتجاهاً نحو (مع) الاجراءات الاشتراكية التى تصدرها الدولة فيتعزز
موقفه وتتعدل صورته .

٤ - وظيفة معرفية : Cognitive function

تساعد الاتجاهات الفرد وتمده بمستويات من القيم والمعارف المتعارف
عليها فى مجتمع ما ، ومن ثم يتمكن من اجراء تقويم شامل لملك القيم
والمعارف .

فالمعرفة تنير الطريق أمام اصدار احكام واتخاذ مواقف ايجابية .
وعليه يصبح الفرد ذو أفكار متسقة فيزداد فهمه وتستقيم استجاباته ازاء
المثيرات البيئية والاجتماعية الموجودة فى محيطه .

غسل الدماغ : Brain Washing

يشير كابلان وسادوك Kaplan & Sadok (١٩٨٥) الى ان هذا
المصطلح يستخدم للدلالة على فعالية مجموعة من الأساليب بهدف السيطرة
على فكر الانسان وتوجيهه لتحقيق غايات محددة ويدخل ضمن هذه
الأساليب تغيير المعلومات ، تغيير مصادر المعلومات ، الإعلان ، الدعاية ،
التعليم الموجه ، تغيير الجماعات المرجعية التى يخطر فيها الفرد ، تغيير
علاقات الشخص الاجتماعية ، تغيير صداقات الفرد . . . الخ من وسائل .

ويستخدم المصطلح فى الطب النفسى ، وفى جميع فروع علم النفس كعلم النفس العسكرى وعلم النفس الاجتماعى وعلم النفس السياسى وغيرها .

ويشير سارجنت Sargent (١٩٦٣) الى المصطلح بوصفه : زرع مختلف الاعتقادات فى العقل الانسانى بعد التأكد من اختلال وظائف الدماغ بالتهياة لذلك عن طريق الخوف والغضب والقلق . ويطرح الدباغ (١٩٨٢) مفهوما لغسل المخ مؤداه « أى محاولة للسيطرة على فكر الانسان وتوجيهه لغايات محددة بعد تغيير كل معتقداته واتجاهاته .

ويشير سكينر Skinner (١٩٧٢) الى شيوع وسائل فى غسل الدماغ وتتمثل فى عملية التجويع أو الحرمان من النوم ، ثم تخفيف ذلك لتعزيز ودعم أى سلوك فيه موقف ايجابى نحو نظام ما سياسى أو دينى ، ويبنى الرأى المرغوب فقط عن طريق تعزيز ودعم البيانات المؤيدة المرغوبة، وقد لا يكون هذا الاجراء وافدا للذين يستخدم عليهم ، ولكنه واضح جدا للآخرين بحيث لا يمكنهم تقبله بطريقة مسموح بها لتغيير العقول . ومن ثم يمكن أن نخلع لفظ أو مصطلح غسل المخ على أية اجراءات مقصودة تستخدم بهدف توجيه اتجاهات الفرد وأفكاره ومن ثم عمله أو اداءاته ضد رغبته الحرة وضد ارادته وضد معتقداته وفى كلمة واحدة ضد عقله .

وتتبع مجموعة من الأساليب - خصوصا فى المعسكرات والسجون السياسية تتم بموجبها عملية غسل المخ ويمكن تلخيصها فيما يأتى : -

١ - العزل : Isolation

يتبع هذا الأسلوب بادخال الفرد فى غرفة (زنزانة cell) منعزلة أبوابها حديدية أو خشبية كثيبة ، وتكون بعيدة عن كل مظاهر الحياة ، من مصادر للمعلومات أو رؤية أشخاص الا حارس الزنزانة الذى لا يتكلم معه يظل الفرد وحيدا لا يرى ولا يسمع من أحد ويصبح نهبا للقلق المستمر والاحساس بالضيق وتزداد مخاوفه وقد يصاب بانهايار ، وقد يهدى ويعانى الأرق والجوع أحيانا وكثيرا ما يصاب بالاكتئاب depression وأحيانا ما يصاحب هذا العزل بعض الايحاءات من جانب

حارس الزنانة أو المسؤول عن الاجراء بأنه لا يوجد شخص ما يسأل عنه
كما أن بلده لم ترفع صوتا للدفاع عنه ، فيزداد احساسه بالوحدة القاتلة ،
وكثيرا ما يحاول بعض الأفراد الذين يتعرضون لمثل هذه العزلة المقصودة
الأقدام على الانتحار اذ ما وجد الى ذلك سبيلا .

٢ - الاجهاد بشقيه الجسمى والنفسى :

يتم هذا الأسلوب عادة بتجويع الفرد وامداده فقط بأقل القليل كي
يستمر على قيد الحياة ، وقد تقدم له وجبات صغيرة شديدة الملوحة
ولا يقدم له الماء ليرتوى ، كما قد تتم محاولات مقصودة لحرمانه من النوم
باستدعائه أو أجباره على اليقظة أو تقييد يديه ورجليه بالاصفاد الى غير
ذلك من وسائل تؤدى الى الاجهاد الجسمى كما تؤدى الى خلل فى الاتزان
(الهوميويستازس الفسيولوجى) فصبح الفرد مشوشا غير قادر على
التركيز أو استيعاب ما يحيط به . صحيح أن ثمة فروقا فردية بين الأفراد
فى القدرة على التحمل قبل الوصول الى مرحلة الانهيار التام ، ولكن
المعروف علميا أن الانسان اذا حرم من النوم فترات طويلة ، واذا حرم من
الغذاء المتوازن لمدة طويلة مع الاجهاد ، فانه فى معظم الأحوال يفقد
احساسه وادراكه ازاء الواقع المعاش وتتقابه حالات من الهذيان ويصبح
على وشك الدخول فى منظومة الذهانيين Psychotics ومن المعلوم ان
الذهانى يعيش فى عالم من اللواقع .

٣ - الاذلال والقسوة فى المعاملة :

يتمثل هذا الأسلوب فى التمثيل بالانسان وسحق آدميته عن طريق
الاعتداء الجسمى القسى أو المشى على أربع (اليدين والقدمين) كالجوانات
والتجريح بالمفاظ نابية تتعلق بالأم أو الزوجة . وارثكاب الفحشاء مع
الزوجة أمام زوجها بنوة وهو مقيد . . . وقد يصاحب ذلك اجبار الشخص
على التفوه بالمفاظ مهينة لذاته ، لكرامته ، لوطنه ، واذا ما يتباطىء
ينهل عليه الضرب والركل واللسع باعقاب السجائر فى مناطق حساسة من
الجسم والتعليق من الأرجل . . . الخ من اجراءات تنسم بالقسوة الزائدة
وكثيرا ما يغمر الجسم فى الشتاء فى مياه باردة ثم ينقل مباشرة الى مياه

تغلى ٠٠٠ وكثيرا ما يؤدي ذلك الى الوفاة أو الى تهرئة الجسم واصابته
بعاهاات مستديمة ٠٠٠ ومع تكرار هذه الممارسات ، يصبح الفرد لا حول
له ولا قوة ، وتنهار معنوياته ويصبح فاقدا للاتجاه يسهل الايحاء اليه
وغرس معتقدات جديدة وتزيينها له مع التلويح بتخفيف المعاناة اذا ما القزم
بما يراا طبعه ، وبالتنازل عما سبق أن تبناه من مفاهيم وقيم وأفكار
واتجاهات .

الفصل الثانى

اكتساب وتغيير الاتجاهات عبر التراث السيكولوجى

- مقدمة :
- الحضارات المختلفة :
- الاتصال الجماهيرى :
- عوامل اكتساب الاتجاهات :
- المدخل الى نظريات بناء وتغيير الاتجاهات :

اكتساب وتغيير الاتجاهات عبر التراث السيكلوجي

مقدمة :

يشغل موضوع الاتجاهات أهمية خاصة فى علم النفس الاجتماعى حتى ان بعضهم يعد علم النفس الاجتماعى هو علم الاتجاهات ، وتزداد أهمية موضوع الاتجاهات أو أهمية علم النفس الاجتماعى فى الدول والاقطار والمجتمعات سريعة التغيير ، وقد يعزى السبب فى ذلك الى ضرورة مواكبة هذه التغييرات السريعة والمتلاحقة من قِبل الناس فى تلك الدول والاقطار والمجتمعات .

ويمكن أن نستدل على تلك الضرورة حين يتغير النظام الاجتماعى الاقتصادى فى بلد ما ، فإذا لم يواكب هذا التغيير تغيير فى اتجاهات أغلب أفراد المجتمع - وقد تسبق حركة التغيير اتجاهات إيجابية مع التغيير المتوقع فيتم آنذاك دون اضطراب أو معاناة وقد يحدث أجهاض لحركة التغيير إذا لم تسبقها أو على الأقل تصاحبها اتجاهات موجبة نحو هذه الحركة .

والأمثلة كثيرة فى هذا الصدد فنحن نلاحظ أن بعض الاقطار التى تبنت المفهوم الاشتراكى فى التنمية بدلا من المفهوم الرأسمالى قامت بتأميم الملكيات فى الصناعة والزراعة والتجارة ... الخ ولم يصاحب هذا التغيير تغييرا مماثلا فى اتجاهات أفراد المجتمع نحو تلك التغييرات فأصبح عمال القطاع العام ومهندسوه وأداريوه يتصرفون فى هذا القطاع بحيث يحصلون على حقوق مضمونة ولا يؤدون - بنفس القدر - الواجبات المطلوبة . وقد يرجع السبب فى ذلك الى عدم بناء اتجاهات نحو البناء الاشتراكى أو الادارة الاشتراكية (كقطاع عام) فى مثل تلك الاقطار .

والملاحظ حين قامت الماركسية باستبعاد الدين بما يمثله من قوى روحية ولم تتغير اتجاهات الناس نحو هذا المفهوم ، قامت بعد ضغوط نفسية شديدة حركات انعناق للروح سعيا وراء حرية العبادة ، وتمثل ما

تطرحه الأديان من قيم تغرس الإيمان وترقى بالإنسان إلى ما فوق النموذج الماكينة أو النموذج الحيوان في هذه الماكينة .

وسوف نعرض في هذا الفصل العوامل العامة التي تسهم في اكتساب الاتجاهات عامة في ضوء الملاحظات التجريبية (الامبيريقية) المبينة على الخبرة والملاحظة للأفراد والجماعات في ظل انخراطها بثقافتها المتباينة وما تحتويه من ثقافات فرعية نحو كل ثقافة .

وسوف نعرض بعد ذلك مدخلا نظريا يصور التباين والتشابه بين الرؤى المختلفة للنظرين المختلفين نحو هذا المفهوم المهم .

ومن الملاحظ أن للكثير من علماء النفس الاجتماعى رؤى متباينة بعضها تكون في ضوء تجميع ملاحظات مقصودة لفترة زمنية طويلة ، وفي ضوء الخبرات التي عاشها الكثير من علماء النفس الاجتماعى في اقطار مختلفة في ثقافتها مما جعلهم ومن خلال تتبعهم لاتجاهات شرائح مختلفة من البشر - عبر الثقافات المختلفة نحو موضوعات دينية ، سياسية ، اجتماعية ، اخلاقية ... الخ ، يصبحون على وعى تام بمصادر بناء وتغيير اتجاهات الناس ...

وقد واكب ذلك أيضا تجارب مقصودة قام بها فريق علماء النفس الاجتماعى هم أصحاب نظريات ، وقد ذكرنا أسماء منهم ، لمقيد قام هذا الفريق هنا وهناك بتجارب دقيقة لمعرفة كيفية بناء الاتجاهات وتجارب أخرى دقيقة لمعرفة كيفية تغييرها ، وفي أى اتجاه يكون هذا التغيير ، وقد استعانوا في ذلك بعمليات تعليم مقصودة ، وعمليات اعلامية مدروسة ، واستخدموا العديد من وسائل الاتصال الجماهيرى والفردى ، كما استخدمت الدعاية المخططة والمبرمجة من خلال الافلام والطبوعات والكاركاتير ، ومن خلال المتاحف وجميعيات الصداقة والنوادي السياسية والترفيهية ، ومن خلال أحزاب سياسية ودينية وثقافية ... الخ وقد كان لكل هذه المؤثرات دور فاعل ومؤثر في تكوين رصيد ضخم من المعرفة المبوبة والمقنعة عند أصحاب تلك الرؤى إذ وضعوا كل هذه الحصيللة في صورة نماذج Models كنموذج هوفلاند Hovland أو في صورة معادلات (كمعادلة

ليقين المشهورة) أو فى تصورات نظرية أخرى ، وسوف نتناول هذا الموضوع فى الفصل الرابع من الكتاب .

الاضطرابات المختلفة :

تعد عملية التأثير فى نفوس الناس واقناعهم واستمالتهم موضوع دراسة عميقة وجادة ، فقد تعرض كثير من الناس فى مختلف بقاع الأرض قديماً وحديثاً الى ضغوط مختلفة لاعتناق أفكار معينة والايمان بمعتقدات جديدة ، أو ترك ما هم عليه من أفكار ومعتقدات وغرس أخرى مكانها . ومن الأمثلة على ذلك ما يحدث للأسرى من تلقين وعزل وسياسة تطف أحياناً أو سياسة ضغط وأذلال أحياناً أخرى ، ان عملية الاستتدراج وإثارة القلق وغرس الشعور بالذنب والشاعة الاضطرابات فى نفسية الفرد تجعله لايعرف ما يحدث له ، وتمهد الطريق لتغيير فكره ومحو عقيدته وزرع أخرى بدلاً منها .

وتعد عملية غسل المخ واساليب التلقين المذهبية لا تخرج عن كونها تطورات حديثة للسيطرة على عقل الانسان والتحكم فى سلوكه . لقد عرفت اساليب التحول الدينى والسياسى منذ فجر التاريخ واستخدم الزعماء السياسيون القول والفعل لإثارة الناس والسيطرة على عقولهم لتحويل معتقداتهم وانماط سلوكهم غير المرغوب فيها الى معتقدات وجهات نظر جديدة . وفى كثير من الأحيان يرتبط التنظيم السياسى بعامل الدين مستغلاً سطوته وقوته لتحقيق اطماع سياسية بحتة ويتمثل هذا فى الحركة الصهيونية منذ نشأتها حتى الآن .

وفى مصر القديمة حدثت عدة تغييرات دينية وظهرت مذاهب جديدة خلال عصور مختلفة فى تاريخها الطويل وكان الكهنة يستخدمون السحر والعرافة للتأثير على الناس .

كذلك مارس فلاسفة اليونان التأثير على عقول الناس والتحكم فيهم فقد مارس سقراط الجدل واشتهر بأسئلته التى تثير الشك فى نفوس السامعين تمهيداً لتقديم الافكار الجديدة ، بينما يرى افلاطون ان المجتمع

وحدة متكاملة تشبه الجسم الانسانى والعلاقة التى تربط الأفراد هى التى تربط بين أجزاء المجتمع ، وقد اعتنى افلاطون بعاملين مهمين لتماسك المجتمع ٠٠ أولهما القيادة والزعامة وثانيهما الفن والشعر والموسيقى ، وهما من أخطر وسائل التأثير والتغيير فى سلوك ونفوس الناس ، بينما أكد أرسطو أهمية البلاغة والخطابة باعتبارهما قوة مؤثرة فى الجماهير كذلك أكد على استمرار التفاعل الاتصالى بين الخطيب والجمهور ، وقسوة الخطيب على تغذية هذا التفاعل وتوجيهه من أجل السيطرة على نفوس السامعين بمدهم بالعديد من الحجج والبراهين ٠

وشهدت الحضارة الاسلامية أساليب ووسائل متنوعة لجأت اليها بعض الحركات الدينية العلنية والسرية للتأثير على عقول الناس وتحصيل معتقداتهم الدينية الى معتقدات جديدة ٠ فمثلا حدثت (الازادمرية) مخططا شاملا يمعن فى الهدم وسحب جميع المبادئ عن طريق تزيف الأحاديث ونشر مبادئ الأفكار الاباحية بين العامة ٠ وكانت (القنوبية) مذهبا آخر استغلّه (عبد الله بن ميمون القداح) وتظاهر دعائه باعتناق آراء سامعيهم ، أى أنهم يغارزون جماعات مختلفة ويتحدثون مع كل جماعة باللغة التى تروقها ، فكانوا أشبه بالسفسطائيين عند اليونان ٠

أما (قرمط) الذى كون مجتمع القرامطة بأفكاره فى عام/٢٧٨ هـ فقد دعا الى شيوع الملكية الاباحية ، وعمد الى الغاء الملكية الفردية والف مجتمعا شيوعيا ، بل قد تطرف هذا الشيوع فقرر شيوع المرأة وغير ذلك من صنوف الاباحية القائمة على استغلال الشهوات والاهواء البشرية (انظر ابن الأثير وابن خلدون) ٠

وثمة حركات أخرى فى مصر منها الحركة الباطنية والحركة الاسماعيلية اذ لعبتا دورا كبيرا فى التأثير على عقول الناس بطريقة مثيرة تمثلت فى حركة الدشاشين وقد جذبت هذه الحركة جموع البسطاء باسم الدين لتحقيق اغراض سياسية ، واعتمدت فى تحقيق مآربها على أسلوب الاغتيال الخفى المنظم تاركة الحروب العلنية ٠ وقامت فى المسيحية جمعيات سرية كثيرة على نفس نمط تلك الحركات فى الاسلام كان هدفها تعويض تعاليم النصرانية ، وتعد جمعية (فرسان المعبد) التى انشأت عام/١١١٨م

نمونها حيا لتلك الجمعيات التي عملت على تسخير عقول الناس لتحقيق مآربها .

وظهرت حركة (السحر الأسود) فى خاتمة القرون الوسطى واجتاحت كل المجتمعات الأوروبية دعوة منظمة وثورة واسعة ضد سلطان الكنيسة وتعاليم النصرانية ، ولعبت الفرق الاسلامية فى العصر الاموى والعصر العباسى من اهل (السنة والمعتزلة والشيعة) دورا فى الدعاية السياسية والدينية بهدف التأثير فى نفوس وعقول الناس . نخلص مما سبق الى أن تلك الحركات قد استخدمت الوسائل السيكولوجية والميتافيزيقية المعروفة فى ارهاب وتخويف وإقلاق واستغلال التعصب الدينى والسياسى وتنشيط الشهوات والامواء البشرية ، واستخدام الشعوذة والسحر والمخدرات بهدف السيطرة على عقول البشر وتحويل معتقداتهم وانماط سلوكهم الى معتقدات جديدة وانماط سلوك تختلف تماما عما اعتادوا عليه من قبل .

ان عملية تحويل الاتجاهات وزرع المعتقدات الجديدة تستخدم أساليب قتل العقل Menticide ويؤكد ذلك فى كتاباته العالم النفسى الهولندى « ميرلوبونتى » لأنها تحيل الانسان الى كائن لا حول له ولا قوة ، وتخضعه خضوعا للتعاليم الجديدة اذا اجتمعت فنون الضبط الثقافى والعاطفى التى ترتبط بالضغط البدنى للسيطرة على الانسان وتغييره الى انسان آخر له عقلية جديدة عن طريق حملته على الاعتراف بأخطائه وإزالة هذه الاخطاء تمهيدا لتثقيفه من جديد .

كما استخدمت دول عديدة فى العالم هذه الأساليب ووظفتها فى ميادين مختلفة ، منها الحرب الكورية وحرب فيتنام والحرب العربية الصهيونية مستخدمة المؤثرات الانفعالية للتحكم فى تصرفات الناس . ويؤكد العالم (فيلفرادو وباريتوس) Vilfredo & Paretos ان الجوانب غير المنطقية فى النشاط الانسانى هى التى تؤثر بدرجة أكبر فى التاريخ البشرى ، وان التغيير عن طريق التفكير المنطقى العقلانى والقانونى لم يحدث أثارا تذكر . وهنا يمكن القول ان الانفعالات تحرك الجماعات أكثر مما يحركها الفكر المنطقى العقلانى . وكان (هتلر) يؤمن بهذه الحقيقة ويجهر بها وينفذها فى خطبه (علم تغيير الاتجاهات)

التي كان يلقيها في اجواء مسرحية واضواء ايجائية ، كما يستخدم المستعمرون امبراطورية اعلامية ممثلة في الدعاية والاعلان في القرن العشرين بما ينشرونه كل يوم في الصحف والمجلات والسينما من اعلانات وصور عارية واخبار مثيرة وتهاويل كثيرة وغير ذلك ما يترك المجتمع نهيا للمؤثرات السلبية وفقا لما يراه الدعاة .

(الاتصال الجماهيري)

حدث تحول كبير فى حياة البشر منذ الحرب العالمية الثانية ، يعزوه الكثيرون من رجال العلم الى ما يسمى بثورة الاتصال الجماهيرى . لقد تطورت الوسائل الفنية للاتصال البشرى تطوراً كبيراً خلال الخمسين عاماً ونيف الماضية ، وقبل ذلك وخلال مئات السنين ، لم تشهد شعوب العالم الا تغييراً طفيفاً فى تلك الأساليب ويطلق بعضهم على هذا التغيير أو التطور الذى حدث خلال تلك السنين ثورة لأنها حدثت لجيل واحد ومازالت مستمرة وأصبح حياتنا يعيش فى تلك الثورة . فالتطور المذهل فى المعرفة العلمية والتطبيق التكنولوجى لتلك المعرفة خاصة فى وسائل الاتصال الجماهيرى وانتشار تلك الوسائل فى دول العالم قد قرب بين الشعوب وأحدث آثاراً بعيدة المدى على تطلعاتهم وآمالهم ، وربط دولاً تختلف فى درجة تقدمها وثقافتها . ونتيجة هذا التقدم التكنولوجى قال بعضهم أن العالم قد انكمش ، والواقع أن العالم قد انكمش زمنياً إذا أخذنا فى الاعتبار سهولة وسرعة الاتصال ونقل الأحداث ، أما من زاوية تجربة الفرد المسمى الذى بدأ يتحرك مادياً من مكان الى مكان بواسطة وسائل المواصلات ، أو سيكولوجياً من خلال وسائل الاتصال الجماهيرى ، فإن عالمه الذهنى أو إطاره الدلائلى قد اتسع اتساعاً كبيراً . أى أن عالم الفرد قد اتسع ولم ينكمش ، وأصبح بمقدوره إصدار الأحكام وتكوين الآراء والاتجاهات نحو أمور متعددة بعيدة عن التجربة الشخصية فزاد بذلك ثورته وإحساسه بالخبرة والقلق ، لأن قدراته لم تزد بنفس مقدار زيادة وتطور التكنولوجيا . أن الأمر المهم فى ثورة وسائل الاتصال الجماهيرى وتطورها التكنولوجى الواسع هو أن الوسائل الاعلامية قد أصبحت فى متناول الجميع ومتغلغلة بين الجماهير الواسعة وليس فقط بين الجماعات القليلة المتنفذة أو المثقفة فى المجتمع .

ويزداد تأثير هذه الوسائل مع مرور الزمن فى حياة الفرد أفقياً ورأسياً لتشمل حياة الفرد من بدايتها الى نهايتها ، وتستحوذ على أكبر قدر من أوقات فراغه . ولما كانت هذه الوسائل تلاحق الفرد فى كل مكان ، وتطارده فى كل وقت وتمسك بتلابيبه منذ طفولته وفى مرحلة المراهقة وفى شبابه ، وأثناء إقدامه على الكثير من الأعمال ، إذ تنفذ اليه فى فترات

ضعفه وقلقه وتزيد من تأثيرها الأعمق على البسطاء والسذج فى دول العالم الثالث ، وعليه تصبح دراسة اثرها ودورها وفعاليتها ليست ضرورة ملحة فحسب بل تصبح واجبا قوميا مقدسا .

لذلك قامت المنظمات العالمية بعد الحرب العالمية الثانية بمساع حثيثة فى خدمة السلام ورعاية الشعوب النامية . وتقديرا لأهمية وسائل الاتصال الجماهيرى ، وما يمكن أن تقدمه أو تؤديه من دور خطير فى تنمية الشعوب والأخذ بيدها على الطريق الصحيح سارعت منظمة اليونسكو الى انشاء ادارة خاصة مهامها الرئيسية فى (الاتصال بالجماهير) ودعت هذه المنظمة الدول الى الاهتمام بوسائل الاتصال الجماهيرى والعمل على نشرها على أوسع نطاق وقدمت كل المساعدة اللازمة والممكنة فى مجال الدراسات والبحوث وعقد المؤتمرات الاقليمية فى الدول النامية لمناقشة استخدام وسائل الاتصال لخدمة التنمية . ان عملية الاتصال بالجماهير عملية مه لا يمكن أن تعيش بدونها أية جماعة انسانية أو منظمة اجتماعية . وعلم الاتصال بالجماهير هو العلم الذى يدرس هذه الظاهرة دراسة عميقة منظمة تعتمد على المنهج التجريبي ويقوم على تحليل الفروق العامة بالملاحظة واجراء التجارب والقياس . . . الخ ويعتمد علم الاتصال بالجماهير على عدد كبير من ميادين العلوم الأخرى منها علم النفس وعلم النفس الاجتماعى وعلم الاجتماع وعلم الانسان (الانثربولوجيا) وعلم السياسة فضلا عن العلوم الأخرى ، ولما كان الاتصال بالجماهير يتخذ عدة أشكال كالادعائية والاعلام والتعليم والعلاقات العامة والاقناع الفنى ، فقد استخدمت لتحقيقه وسائل متعددة ومتنوعة من أهمها الاذاعة ، التلفاز ، السينما ، الصحافة ، المطبوعات ، المعارض ، المسارح ، السياحة ، والندوات ، يضاف الى ذلك الاتصال الشخصى المتمثل باللقاء بين أفراد الجماعات وجها لوجه .

وعليه فقد تعددت تعاريف وسائل الاعلام اذ عرفها (لازرسفيلد) بأنها فن تغيير الاتجاهات ، وعرفها (شرام) بأنها فن وسائل التأثير والتعليم فى مجالات مختلفة من الحياة ، وعرفتها اليونسكو بأنها أحد الأعمدة الرئيسية فى عملية التغيير والتحضر ، ولكل وسيلة من وسائل الاعلام وظائف نافعة متعددة تؤديها باستمرار كما ان لها خصائص وميزات وقبرة فى التأثير تختلف كل واحدة منها عن الأخرى باختلاف المستويات

الاجتماعية والاقتصادية والثقافية والمستويات التعليمية للفئة أو الجمهور المستمع أو المشاهد أو المتلقى . وعادة ما يجد الناس فيها معلومات ترشددهم وتساعددهم على رفع مستوى معارفهم كما يجدون فيها عناصر اللهو والتسلية كذلك تعمل وسائل الاعلام على دعم اتجاهاتهم النفسية والاجتماعية وتعزز قيمهم ومعتقداتهم ، اذ انهما تؤدي الى تعديلها ، والى التكيف مع المواقف الجديدة المطلوبة ، كما انها كثيرا ما تضسفى احتراماً ومهياً على الأشخاص أو القضايا وتمنحها مكانة رفيعة فى نفوس الجماهير، ومع ذلك فقد تستخدم لخلق الحيرة واحداث الارتباك بين الناس ومثال على ذلك ما أحدثته وسائل الاعلام المصرية من تغيير اتجاهات الناس من تناول الأغذية القادمة من الاتحاد السوفيتى أو البلدان المجاورة لها نتيجة تشجيع هذه الأغذية بالإشعاع النووى نتيجة انفجار مفاعل (شرنوبيل) سواء اكان صواباً أم خطأ وما فعلته وسائل الاعلام العالمية من حيرة وقلق وارتباك نحو مرض الايدز وحرب النجوم ٠٠٠ الخ من قضايا . ولوسائل الاعلام عناصر ثلاثة أساسية هى : مصدر الرسالة - القنوات - مستلمو الأثر . وتتوقف عملية الاتصال الجماهيرى أو وسائل الاعلام على مجموعة منظومات متفاعلة حيث يختلف الاتصال بين منظومة وأخرى وفقاً لمكونات كل منظومة فقد تتوازن بعض مكونات هذه المنظومة مع تلك . كما قد تتنافر ولا تتوازن مكونات بعضها ويمكن حصر هذه المنظومات بمكوناتها وفروعها فيما يأتى :

١ - نظام الأسرة فى مجتمع ما ، وما يتضمنه هذا النظام من مكونات تتمثل فى حجم الأسرة ، عاداتها ، المسؤولية فيها ، حجماً ونوعاً من عوامل قد تختلف من أسرة الى أخرى أو من بيئة الى أخرى كما هو الحال فى الريف والحضر ، البيئة الفلاحية والبيئة العمالية ، أصحاب المهن والحرف وأصحاب الملكيات الكبيرة ٠٠٠ الخ .

٢ - النظام أو النظم الاقتصادية السائدة وتتضمن تلك المنظومة الأرض والملكية عماد الاقتصاد اكان الزراعة أم الصناعة ، نوع الخدمات والقطاع التجارى ، اكان عاملاً أم خاصاً ، تقسيم العمل ، قوة العمل، قوى الانتاج السائدة ، علاقات الانتاج المطروحة ، مستويات الأجور وتبايناتها .

٣ - النظام السياسي القائم ، ان يشكل كل نظام سياسى فى المجتمع منظومة متكاملة تتحدد بمنظومات فرعية كالسياسة الخارجية والسياسة الداخلية ، ونوع العلاقات بين الحاكم والشعب ، والأجهزة المختلفة كالمجالس الوطنية والشعبية ومنظمات الشباب والاتحادات والنقابات ، واذ ان تلك المنظومات الفرعية تتباين من مجتمع الى آخر تكون عمليات الاتصال الجماهيرى بدورها ليست على وتيرة واحدة أو بذات الفعلية خصوصا فى حالات تعدد الاحزاب السياسية فى المجتمع الواحد .

٤ - المنظومات التشريعية والقضائية وتتمثل فى الدساتير القائمة والقوانين واللوائح المازمة وأنواع العقوبات ومدى تطبيقها .

٥ - المنظومات الدينية وتتمثل فى العقائد والطقوس الدينية وممارسات إقامة الشجائر ، والاقليات الدينية أو العرقية القائمة ، ومدى احساسها بالانسجام والالتزام بما هو قائم ، ومدى تقبل السلطة الدينية الاقليات الدينية واحترام مشاعرها وممارساتها وطقوسها الدينية .

٦ - المنظومة التربوية وتتضمن التعليم بفروعه ، باشكاله ، ومحتواه ، النظرة الى التعليم التقنى بمقارنته بالتعليم العام ، النظرة الى التعليم العالى بمقارنته بالتعليم الثانوى ، نوع التعليم السائد (العلمى أو الانسانى) العملى أم النظرى ، نسبة الأميين فى المجتمع ، والقدرة على استيعاب كل الأطفال فى سن المدرسة ، التجهيزات المدرسية ، اعداد المعلمين والمدرسين ، نظم الامتحانات ، التوجيه التربوى والارشاد النفسى . . . الخ من منظومات فرعية لها آثار واضحة فى عمليات الاتصال الجماهيرى ، سواء أكان الاتصال من خلال التفاعل بين عناصر أو مكونات المنظومات المختلفة أم من خلال الفعل الوارد من الخارج فى صورة بث مسموع أو مرئى أو مكتوب (مطبوعات ، جرائد ، مجلات) . . . الخ من أدوات لهذا الاتصال الجماهيرى .

(عوامل اكتساب الاتجاهات)

فى ضوء مجموعة التعاريف التى سبق طرحها فى الفصل الأول وفر ضوء التباين الواضح بين مفهوم الاتجاه والمفاهيم الأخرى كالقيمة والرأى والدافع ... الخ يتضح أن للاتجاه مكونات ثلاثة أساسية هى المكونات المعرفى ، المكون الوجدانى ، والمكون الذرىعى (السلوكى) .

وسوف نعرض بعض الملاحظات الامبيريقية (التجريبية) empirical التى يمكن ملاحظتها والتى تسهم بدورها فى اكتساب اتجاه ما أو تعديل اتجاه كان قد اكتسب من قبل ، ثم نحاول بعد ذلك أن نطرح تصورات بعض المنظرين فى علم النفس الاجتماعى فى كيفية اكتساب الاتجاهات وكذلك فى كيفية تعديلها أو تغييرها .

١ - انعكاس للعلاقات داخل الأسرة :

تعد الأسرة المكان الأول لمولادة اتجاه ما فى الصغار داخل هذه الأسرة ، فإذا ما ساد الكبار فى الأسرة أو الابن الأكبر اتجاه ما نحو أو ضد ، فقد نلاحظ اكتساب الصغار لهذا الاتجاه مما يشير إلى حدوث نوع من التطابق identification بين الصغار والكبار داخل الأسرة . كما قد يشير إلى نوع من المحاكاة Simulation أى محاكاة الصغار للكبار . وعادة ما تتم هاتان العمليتان إذا ما ساد أفراد الأسرة الانسجام العاطفى والتفاهم خصوصاً بين الأم والأب وبينهما وبين الصغار ، إذ يعد الصغير والديه مصدراً للمعرفة والحكمة وليس من المعقول عنده ارتكابهما أى خطأ . بيد أنه أثناء رحلة حياة الصغير فى المدرسة قد تتعدل اتجاهات سبق أن تكونت إذا ما نمت لديه علاقات وثيقة مع زملائه فى المدرسة ، ويتضح ذلك إذا ما قلنا فعالياته داخل الأسرة وزادت فعالياته خارج النطاق الأسرى (فى المدرسة) ومع مجموعة رفاقه . وتستمر الرحلة حين يدخل الصغير مرحلة المراهقة وينتقل عن المدرسة الابتدائية إلى الثانوية حيث يعيش مرحلة جديدة . وتتبلور فى ذهنه أفكاراً جديدة ومفاهيم خاصة يمتصها من مجتمع المدرسة والرفاق وتزداد استقلاليته عن ذى قبل وقسود يكون مناخ

المدرسة معززا ايجابيا لاتجاهات سبق تكوينها اذا ما كانت اتجاهات المدرسين أو الرفاق متماشية مع اتجاه الابوين فى أسرة المراهق ، كما قد يحدث تعزيز سلبى اذا ما تباينت اتجاهات المدرسين أو رفاق الدراسة Peers مع اتجاهات الوالدين .

٢ - التعرض لخبرة الانفعالية حادة أو صدمة : Dramatic experience-Trauma

نلاحظ أحيانا أن موقفا انفعاليا حادا (مفرحا أو مؤلما) قد يكون لدى الفرد اتجاها (مع أو ضد) وقد يعمم على أفراد آخرين على شاكلة المسبب لهذه الخبرة الانفعالية .

فإذا تعمد مدرس ما ترسيب طالب مجتهد فى المادة التى يقوم بتدريسها لمقاصد ذاتية خاصة ، أحس الطالب بهذا الغبن البين الواقع عليه من قبل هذا المدرس ، فقد يكتسب الطالب اتجاها عدائيا ضد هذا المدرس وضد المادة التخصصية التى يقوم بتدريسها . وقد يحدث العكس اذا ما قام مدرس بانقاذ طالب على وشك الانهيار أو الانتحار بسبب مشكلة عاطفية أو مدرسية ، وإذا ما قام المدرس بمساعدة الطالب على تخطى الأزمة أو هذه الخبرة الانفعالية الحادة فقد يولد ذلك اتجاها ايجابيا نحو هذا المدرس وربما نحو منهة التدريس عامة .

٣ - الانعزالية : Isolation

ان انعزال فرد ما أو جماعة وعدم تعاملها مع جماعات أخرى ، قد يولد اتجاها عدائيا نحو ذلك الفرد المنعزل أو تلك الجماعة المنعزلة وذلك بغض النظر عن سبب العزلة التى قد تكون مفروضة على الفرد أو الجماعة . فوجود الزوج الأمريكيين مثلا فى حى (هارلم) بنيويورك قد يولد لدى الجماعات الأخرى من البيض اتجاها سلبيا أو عدائيا ، كما قد يحدث العكس أيضا . وحين كانت جماعات من اليهود فى بعض احياء العربية قبل أن تهاجر وتستوطن أرض فلسطين - تقطن منعزلة فى احياء خاصة يطلق عليها (الجيتو) أو حارة اليهود ، كان طبيعيا أن تتكون اتجاهات سلبية نحوها .

وقد تكون للمنهزلين ممارسات خاصة بهم تتباين مع ما هو مألوف لدى جماعات أخرى فيؤدى ذلك الى سرعة أو تعزيز بناء اتجاهات سلبية نحوهم .

٤ - الدعاية : Propaganda

تعد الدعاية من أكثر الوسائل تأثيراً في بناء الاتجاهات (مع أو ضد) فقد يولد فيلم يظهر الافارقة كأكلى لحوم البشر اتجاهها عدائياً وغير انساني نحوهم ، وقد تشير بعض المطبوعات الى الدور النضالي الذي يقوم به الافارقة في جنوب افريقيا ضد الاستعمار الاستيطاني للبيض هناك ، فتولد مثل تلك المطبوعات اتجاهات ايجابية وانسانية نحوهم .

وتفعل المسرحيات والاذاعة والتلفاز نفس الأثر في بناء الاتجاهات (مع أو ضد) وفقاً لنوع الرسالة الاعلامية والهدف منها ومدى تأثيرها بالتكرار وثقة المتلقى نحو مصدر الدعاية . ولعلنا لا ننسى وجود وزارة خاصة بالدعاية في المانيا النازية ابان الحرب العالمية الثانية . ومن وسائل الدعاية طرح شعارات زائفة أو عنصرية تكون اتجاهات (مع أو ضد) فشعارات مثل : الجنس الآرى فوق الجميع ، شعب الله المختار ، جماعة الارهابيين ، المتوحشون ، جنة الديمقراطية... الخ تحقق أهداف مروجيها .

٥ - التربية المقصودة : Intention education

تعد عملية التربية (النظامية أو غير النظامية أو اللانظامية) من أهم الوسائل في بناء اتجاهات (مع أو ضد) ويتحقق ذلك وفقاً لنوع التربية وأهدافها ومضمونها ، فمن المؤكد أن فهم تأريخ وحضارة شعب ما وإنتاجه ومساهمته في التراث الانساني العالمى يكون عاملاً مهماً في بناء اتجاهات ايجابية نحو هذا الشعب . كما قد يكون طمس هذا التأريخ أو تشويهه أو تزويره عاملاً مهماً في بناء اتجاهات سلبية نحو نفس الشعب . ومن هنا نلاحظ أن التربية الايجابية في مكان ما تواجهها تربية سلبية من مكان آخر معاد ... وتصبح المحصلة صراعاً بين اثبات الوجود وتحقيق العمل المتسم بالانسانية ، وبين العمل أو التربية المضادة من جانب الاعداء . ومما يجدر ذكره هنا محاولات العدو الصهيونى في أرض فلسطين المحتلة من خلال

عملية التربية الرامية الى طمس تأريخ وحضارة الشعب الفلسطيني ، كما كانت ولا زالت محاولات القرس من خلال عملية التربية أيضا الرامية الى طمس معالم الحضارة العربية ، لذا كان الرد الحاسم في القادسية الاولى والقادسية الثانية (ضد العدوان الايرانى) تأكيداً لمهوية الأمة العربية ورسالتها الانسانية وتعرية لمفاهيم الأعداء المشوهة والالانسانية .

٦ - التربية المتكاملة : Concomitant education

يتأثر الصغار والكبار بهذا المفهوم أثناء رحلة حياة الفرد . فقد يكتسب الفرد أثناء رحلة الحياة في المنزل ، في المدرسة ، مع الجماعات التي ينتمى اليها اتجاهات (مع أو ضد) موضوع أو فكرة أو شخص أو موقف من دون أن يوجه لاكتساب هذه الاتجاهات ، ومن هنا تختلف التربية المقصودة عن التربية المصاحبة ، إذ تقوم الاولى بغرس اتجاهات محددة في الأفراد الملتقين لهذه التربية بأدواتها من كتب وبرامج ووسائل تعليمية متباينة وما يصاحب ذلك من وسائل تربوية من خلال أجهزة الاعلام المخطط بهدف اكتساب هذه الاتجاهات ، بينما يتم اكتساب اتجاهات ما في الحالة الثانية (التربية المصاحبة) من دون أن يقصد اكتساب الملتقين لها ، وغالبا ما يتسم ذلك عن طريق القدوة أو الانموذج الذي يمثله المربي ، لذا كثيرا ما نلاحظ أن الملتقى يكتسب اتجاهات الملقين من دون أن يقصد الملقن نفسه اكتساب الملتقى لاتجاهاته . فاستخدام السبورة مثلا في أى صف دراسى بطريقة منظمة وبخط واضح ورسوم دقيقة من جانب المدرسى ، قد ينتقل هذا السلوك نحو التنظيم تلقائيا في الراسات الملتقين دون توجيه مباشر أو غير مباشر من جانب المدرسى . كما أن المدرسى الذى يعتنى بهندامه وتكون ملبسه نظيفة مرتبة ومنسجمة ، قد يكتسب طلابه نفس هذا الاتجاه نحو النظافة من دون أن يوجه المدرسى النظر الى هذا الاتجاه وهكذا ، فالاتجاهات يمكنها أن تنتقل عبر الاشخاص - على مدى طويل نسبيا من دون قصد وغالبا ما يكون المنقول عنه اتجاهاته في مركز أو موقع ما ويحظى بتقدير خاص من جانب المنقول اليه تلك الاتجاهات .

وعليه فالأشخاص في كل المواقع ومنهم المعلمون والمدرسون والتدريسيون ، والمذيعون في البث الاذاعى والتلفازى والممثلون في السينما

والمرح ٠٠٠ الخ والملائكات الشبابية يكون لهم أكبر الأثر فى نقل بعض اتجاهاتهم الى المتلقين عنهم من دون أن يقصد هؤلاء الأشخاص فى مواقعهم المختلفة اكتساب المتلقين لتلك الاتجاهات .

المخطط الذى نظريات بناء وتفسير الاتجاهات :

لقد عرضنا فى الفصل الأول من الكتاب مجموعة من التعاريف لمفهوم الاتجاه والفرق بينه وبين مفاهيم أخرى شائعة فى علم النفس الاجتماعى ٠٠٠ وحاولنا بيان ان كل تعريف يقدمه يعبر عن تصور نظرى معين ، ويصعب حصر كل الرؤى أو التصورات النظرية نحو مفهوم الاتجاه ، ومن ثم نحو اكتسابه أو تعديله ، ومعنى آخر فلكل نظرية من النظريات التى تتناول الاتجاهات بالدراسة ، وبمحاولة تفسير الكيفية التى تتكون بها الاتجاهات، والطرائق المناسبة -- فى ضوء النظرية التى يمكن عن طريقها تعديل هذه الاتجاهات نلاحظ وجود بؤرة اهتمام أو محور يعد بمثابة حجر الزاوية فى بناء النظرية وهو يختلف بالضرورة من نظرية الى أخرى .

فنظرية هول Hall تختلف عن نظرية هيدر Hyder وبالتالى عن نظريات فستنجر Festinger ، شريف Sharif ، هوفلاند Hovland ، ستاتس States ، سارنوف Sarnoff ، كيلمان Kelman ، دولارد وميلار Dollard & Miller ، روزنبرج Rosenberg وهكذا والملاحظ أن معظم هذه النظريات وغيرها تركز على أساس سايكولوجى واحد هو خفض توتر الحاجة لدى الفرد حتى يتحقق له الاتساق والتناغم فى شخصيته ومن ثم فى سلوكه .

وينسحب هذا الأساس السايكولوجى على بناء وتغيير الاتجاهات فالسلوكيون على سبيل المثال أمثال هول ، هيدر Hyder ، وهوفلاند Hovland ودولارد وميلار Dollard & Miller ٠٠ وغيرهم يبرزون بشكل واضح دور عملية التدعيم reinforcement ويركزون عليها فى تغيير الاتجاهات ، وإذا تم خفض الحاجة (وقد تكون فسيولوجية فى بعض الاحيان) يتحقق الدعم (التدعيم) .

ويؤكد أصحاب نظرية التحليل النفسى وعلى رأسهم فرويد Freud على دور خفض التوتر الناشئ عن الحاجة اللاشعورية فى تغيير السلوك ، ويشير فستنجر Festinger صاحب نظرية التنافر المعرفى Cognitive dissonance الى ضرورة خفض التوتر الناشئ عن الحاجة الى ازالة التنافر المعرفى ، كذلك يشير روزنبرج Rosenberg الى ضرورة خفض التوتر الناشئ عن عدم الانساق بين العناصر الوجدانية والعناصر المعرفية للاتجاه .

وتهتم كل نظرية بجانب أو أكثر من جوانب (مكونات) الاتجاه الثلاثة وهى : الجوانب (المكونات) المعرفية ، الجوانب (المكونات) الوجدانية ، والجوانب (المكونات) النزوعية . والتركيز على جانب ما أو مكون ما - وفقا للنظرية المتبناه - يترتب عليه تغييرا فى الجوانب (المكونات) الأخرى .

وعليه فالاتجاه بمكوناته (جوانبه) الثلاثة يعمل كمنظومة متزنة Equilibrium System ، وإذا ما تغير أحد المكونات يحدث عدم اتزان فى المنظومة disquilibrium System . وحتى يعاد الاتزان لابد من تغيير مكونات المنظومة للتوازن (تتسق) مع الجانب الذى تغير ، وبذا تعود المنظومة الى الاتزان .

وعلى سبيل المثال فقد اهتمت نظرية روزنبرج Rosenberg بالجانب الوجدانى والمعرفى والعلاقة القائمة بينهما ، وترى النظرية أن التغيير فى المكونات الوجدانية يتبعه بالضرورة تغيير فى المكونات المعرفية ومن ثم ركزت على تغيير الجانب الوجدانى .

وقد اهتمت نظرية فستنجر Festinger بالجوانب المعرفية والنزوعية للاتجاهات وأكدت أهمية المكونات الإدراكية المعرفية فى تغيير الاتجاهات ؛ إذ أن تغيير هذه المكونات يؤثر بالضرورة فى الجوانب الأخرى .

وتشير نظرية التحليل النفسى الى الأهمية الكبرى للمكونات الوجدانية،

وتعتمد فى تغييرها للاتجاهات على تغيير هذه المكونات خصوصا الجانب اللاشعورى منها ، اذ أن تغييرها يؤدي بالنتيجة الى تغيير المكونات الأخرى (المعرفية والنزوعية) ، بينما تركز المدارس السلوكية عامة على أهمية تعديل المكونات الاجرائية (السلوك) ، وبمعنى آخر يكتسب التركيز على الجانب النزوعى أى اداءات الفرد الملاحمة التى بدورها - اذا ما تعدلت - يتم التعديل بالضرورة فى مكونات الجانب المعرفى والجانب الوجدانى .

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100.

1

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

الفصل الثالث

دور التربية ووسائل الاتصال الجماهيرى فى تغيير الاتجاهات

مقدمة :

- أولا : دور التربية فى تغيير الاتجاهات
 - الأسرة - المدرسة - الوسائط التربوية - المجتمع
- ثانيا : دور وسائل الاتصال الجماهيرى فى تغيير الاتجاهات
 - ثالثا : دور بعض وسائل الاعلام فى تغيير الاتجاهات
 - رابعا : البرنامج الاعلامى المؤثر

أولا : دور التربية ووسائل الاتصال الجماهيرى فى تغيير الاتجاهات:

مقدمة :

ذكرنا فى الفصل الثانى مجموعة من العوامل التى تسهم فى بناء الاتجاهات لدى الناس - سواء اتجاهات موجبة نحو أو اتجاهات سالبة ضد - واذ ان الاتجاهات مكتسبة بالضرورة يكون من الطبيعى أن تتعدل أو تتغير ، وتعتمد العوامل التى اسهمت فى بناء الاتجاهات هى نفسها العوامل التى يمكن أن تسهم فى عملية التعديل أو التغيير مع اختلاف الهدف فى كل حالة .

فاذا كانت دعاية ما تبث من خلال برنامج التلفاز بهدف بناء اتجاه موجب نحو قضية جدلية ما Controversial Issue (عمل المرأة قضائية) ، فانه يمكن لدعاية مضادة من خلال برنامج تلفاز آخر أن تتبنى اتجاها سلبا نحو القضية نفسها . وعادة ما ينتصر صاحب الدعاية الأكثر تمكنا ومقدرة وتأثيرا ، اذ أن المتلقى عادة ما يتأثر ويقتنع بالرسالة الاعلامية الوافدة اليه من مصدرها وقد لا يتأثر ويقتنع برسالة اعلامية اخرى مضادة وافدة اليه من مصدر اعلامى آخر والفرق بينهما يخضع لامكانية التأثير لدى كل مصدر ، كما يخضع لكم الثقة لدى المتلقى ازاء كل من المصدرين .

ولا بد من أن يقر فى الأفهام أن الأفراد مختلفون بالضرورة نحو بناء أو اكتساب اتجاهاتهم أو تغييرها ، ويحكم هذا الاختلاف أو التباين بعدان رئيسيان احدهما البعد الراسى الذى يعنى أساسا بمراحل نمو الفرد بوصفه طفلا ومراهقا وشابا ورجلا مكتمل النمو وشيخا الخ والملاحظة الامبيريقية تشير أن ثمة مراحل معينة يسهل فيها بناء اتجاهات جديدة وتغيير اتجاهات سابقة فى ضوء العوامل المسؤولة عن الاكتساب أو التغيير فالاكساب أو التغيير يشيع بدرجة أكبر بين المراهقين والشباب اذا ما قورنوا بكبار السن والشيوخ ، وتؤكد هذه الملاحظة المؤسسات السياسية والدينية والاجتماعية التى تمارس تأثيرها فى بناء وتغيير

الاتجاهات مع فئات توليها الكثير من الاهتمام ، وتكاد تركز في عملها على فئة المراهقين والشباب أكثر من اهتمامها بالكبار من كلا الجنسين .

وثانيهما البعد الأفقى الذى يتمثل فى الوضع الاقتصادى والاجتماعى للشرائح المتباينة وما يتضمن ذلك من من نوعية التعليم ونوعية المهنة ... فالأمر على سبيل المثال يسهل اكسابه اتجاهات معينة أكثر من التعلم ... والمفروض أنه بزيادة كم التعليم وبنوعية غلمية تقل احتمالات اكتساب أو تغيير الاتجاهات بسرعة ، إلا إذا تم الاقتناع من جانب المتلقى ، وقام بدراسة مقائية وعلمية للمصادر الهادفة الى بناء أو تغيير اتجاه ما .

ومن الملاحظات السابقة سريان الشائعات بين الأميين والسذج بدرجة أكبر من شيوعها بين المثقفين وذوى الاتجاه العلمى . كذلك يمكن أن نلاحظ أن الحالة المزاجية لاستقبال المثيرات الهادفة الى بناء أو تعديل اتجاه ما تتحكم بدورها فى سرعة الاكتساب وسرعة التغيير ، فحالات الخوف والقلق والمرض والتعرض لأزمات اقتصادية ، تساعد فى سرعة اكتساب أو تغيير اتجاه ما ، بينما حالات الاسترخاء لدى الأفراد والرصيد الصحى لهم وعدم تعرضهم لهزات أو أزمات ما ، تمكنهم من الصمود والبطء فى اكتساب أو تغيير اتجاه ما بعامية .

وسنركز فى هذا الفصل من الكتاب على دور التربية والاعلام فى تغيير اتجاهات الأفراد بعدهما من أهم واضخم المؤسسات الفاعلة والمؤثرة فى هذا المجال نتيجة درجة الشيوع الكبرى لهاتين المؤسستين ، وكذلك نتيجة استمرارية هذا التأثير بملاحقة الفرد طوال رحلة حياته .

أولاً : دور التربية فى تغيير الاتجاهات : The Role of Education

نعنى بالتربية العملية الكلية الشاملة التى تحيط بالفرد منذ ميلاده وحتى سماته ، والتى تتمثل فى تنشئته اجتماعيا من خلال الأسرة ومن خلال المؤسسات التعليمية التى ينخرط فيها ، بدءا برياض الأطفال وحتى نهاية مراحل تعليمه مرورا بالتعليم الابتدائى والثانوى فالعالى ... والذى يعرف بالتربية النظامية ، ويواكب ذلك التربية الموازية التى تعرف بالتربية غير

النظامية كما تتمثل فى تعليم الكبار ومحو الأمية والبرامج المخططة والمبرمجة فى أجهزة الاعلام بهدف اكساب الأفراد تربية تعويضية أو تجديدية (كالجامة المفتوحة ، والتعليم عن بعد ، والتدريب المقصود ، والتربية المستمرة ، ومراكز التأهيل المهنى ٠٠٠ الخ) .

كذلك تشمل عملية التربية أيضا ما يعرف باسم التربية اللانظامية التى تتم من خلال المكتبات العامة والمتاحف وجمعيات الصداقة والنوادي الثقافية والاجتماعية والترفيهية والسياحة ودور عرض الأزياء ٠٠٠ الخ وأحيانا ما يدخل بعض العاملين فى ميدان العلوم الاجتماعية والانسانية المؤسسة الاعلامية بعدها أحد مكونات التعليم اللانظامي الكبرى ٠٠٠ ولكننا نفضل أن تعد المؤسسة الاعلامية كيانا مستقلا ومتصلا مع المؤسسات التربوية بعامة بسبب تشعب وتنوع أنشطتها .

وكى نحدد دور التربية فى بناء وتغيير الاتجاهات علينا أن نستعرض أهم الركائز فيها وهى :

١ - الأسرة :

تعد الأسرة بمثابة المؤسسة الاجتماعية الأولى التى ينشأ فيها الطفل ومن خلال عملية التنشئة الاجتماعية (التطبيع الاجتماعي) Socialization يكتسب الطفل أثناء مراحل نموه بعض الاتجاهات من الكبار فيها - الأم ، الأب ، الأخوة ، الأخوات ٠٠٠ الخ وعادة ما يتم ذلك عن طريق المحاكاة Simulation وعن طريق التعليم المقصود من جانب الكبار ٠٠٠ ويتم استئصال internalization اتجاهات الأم والأب ومن هم فى مواقع التأثير كالجددة أو الخال أو العم اذا كان لهم دور أساس فى بناء الأسرة وتشكيلها ، ويطلق أصحاب مدرسة التحليل النفسى على هذه العملية (تكوين أو بناء الأنا العليا) (Super ego) إذ تستدخل عادات واتجاهات وتعليمات الكبار فى نفس الطفل بدءا من العام الثالث ، وتصبح جزءا من بناء هذه النفس . ويرى أصحاب المدارس السلوكية أن الطفل يتعلم الاتجاهات من جانب الكبار كما يتعلم الكلام أو أى مهارة أخرى على وفق عملية التدعيم أو الاثابة التى تصاحبها ٠٠٠ ويرى أصحاب مدرسة التعلم

الاجتماعى « باندورا » Bandura على سبيل المثال أن الطفل يقتدى بالمكابر من حوله ويعد الكبير بالنسبة له قدوة تحتذى أو انموذج Model يتمثله الطفل .

الا أنه قد يحدث فى أحوال كثيرة أن تكون الاتجاهات لدى الكبار فى الأسرة غير متسقة أو متناقضة . فاتجاهات الأم تتناقض مع اتجاهات الأب أو الجدة إزاء بعض القضايا ، وهنا يحدث الصراع لدى الطفل ، وعادة ما يتمثل اتجاهات الكبير الأقوى وقد تتعدل اتجاهات سبق أن تكونت حين تتباين أدوار الكبار إزاء الطفل . كذلك قد تسهم الأسرة فى بناء اتجاهات ضارة مخاوفية لا تتكون بالاكساب المقصود من جانب الكبار ولكنها تمتص فى ضوء نوع الاتجاهات الوالدية إزاء تربية الطفل أثناء تطبيعها ، فقد يؤدى الاتجاه الوالدى (الحماية الزائدة) Over

Protective attitude الى بناء اتجاه الاعتمادية dependency لدى الطفل بدلا من الاستقلالية independency وهذا الاتجاه الأخير قد يواكبه العديد من المواقف الايجابية كالثقة بالنفس وتحمل المسؤولية كذلك قد يشيع اتجاه والدى (سيطرة زائدة أو قسوة) Cruel or Over domineering attitude ويؤدى هذا فى أحوال كثيرة الى بناء اتجاهات سلبية نحو الآخرين (الكبار عادة) ويشيع فى الطفل الخوف والقلق وعدم الثقة فى الآخرين وفى الناس بعامة . مما قد يولد لديه ميولا عصابية neurotic tendencies مما يعوق نمو اتجاهات سليمة نحو الناس ، ونحو الحياة بعامة . كذلك اتجاه (الاهمال الزائد) Over negligence من جانب الآباء قد يولد لدى الصغير المخاوف والشك والتردد إزاء ما يقابله من مواقف حياتية تؤثر بدورها فى بناء اتجاهات متصلبة أثناء رحلة نموه .

٢ - المدرسة :

تكمل المدرسة دور الأسرة فى عملية التنشئة الاجتماعية خصوصا فى مرحلة رياض الأطفال ، والمدرسة الابتدائية أى طوال مرحلتى الطفولة المبكرة والمتأخرة ، والتي تنتهى عادة فى سن (١٢) عاما وهى بداية أو مشارف مرحلة المراهقة . والتأثير الحاسم لدور المدرسة فى اكساب

أو تعديل اتجاهات قائمة يكمن أساسا فى الدور الفاعل الذى يؤديه المعلمون فى هذه المرحلة فيعد المعلم بديلا للأب كما تعد المعلمة بديلا للأم ، وقد أثبتت العديد من الدراسات أن الأطفال والمراهقين كثيرا ما يتطابقون مع معلمهم ومدرسيهم فيمتصون اتجاهاتهم والكثير من خصائصهم وعليه يصبح أعداد المعلم وأعداد المدرس من الأهمية بل والخطورة بمكان .

فقد أثبتت دراسات عدة (بار Barr ريانز Ryans ، كلاباتريك Kilpatrick ، أحمد زكى صالح ، رمزية الغريب ، نعيم الرفاعى ، عزيز حنا ٠٠٠ وغيرهم) أن نجاح العملية التعليمية يتوقف ٦٠٪ منها على المعلم بمفرده بينما تكمل المناهج والكتب والأنشطة المصاحبة والإدارة المدرسية ٤٠٪ الباقية مما يلقي عبئا كبيرا على المعلم وأعداده وتتلخص الأدوار التى يؤديها المعلم فى النقاط الآتية فى ضوء الدراسات التجريبية (الامبيريقية) empirical وفى ضوء الدراسات التجريبية experimental :

- ١ - توجيه التلاميذ من الناحيتين النفسية والاجتماعية .
- ٢ - توجيه عملية التعليم بفنياتها المتباينة .
- ٣ - نقل التراث الثقافى .
- ٤ - العضوية فى أسرة المدرسة .
- ٥ - العضوية فى مهنة التعليم .
- ٦ - العضوية فى المجتمع الذى ينخرط فيه .

وحتى يتمكن المعلم أو المدرس من تأدية هذه الأدوار لابد وأن يتضمن أعداده جوانب أربعة هى :

أولاً : الجانب الأكاديمى الذى يتمثل أساسا فى أعداده علميا حتى يستطيع نقل المعرفة على وفق مادة متخصصة (لغة ، رياضيات ، علوم ، تربية بدنية ، فنون ٠٠٠ الخ) .

ثانياً : الجانب الثقافى العام الذى يتمثل بدوره فى رصيد المعرفة خارج نطاق التخصص إذ كثيرا ما يسأل التلاميذ عن موضوعات وقضايا يودون الاطلاع بها ، وفى تصوراتهم أن معلمهم هم القادرون على اشباع

حاجاتهم نحو التعرف والفهم ، وكم يكون الأمر محبطا للتلميذ حين لا يجد استجابة من جانب معلمه .

ثالثا : الجانب المهني (التربوي) الذي يتمثل في طرائق التعليم وفهم حاجات النمو ومطالبه في مراحل العمر المختلفة . developmental tasks كى يتمكن المعلم (المدرس) من تأدية دوره المهني بكفاءة فالمعرفة شيء والقدرة على نقلها وتوصيلها للمتلقى شيء آخر . وعليه يعد الاعداد التربوي للمعلم بمثابة التأهيل الشامل والكامل له كى يستطيع التعامل بكفاءة مع تلاميذه ويكون مسلحا بالجوانب النفسية والتربوية التى تمكنه من التوجيه والإرشاد وحل المشكلات ... الخ .

رابعا : الجانب الشخصى والاجتماعى ، ويعد هذا الجانب الضلع الرابع فى مزيج الاعداد الذى يكمل عملية الاعداد ، وبدونه يكون الاعداد ناقصا ومختلا . وتكمن أهمية هذا الجانب فى البناء الشخصى للمعلم (خصائصه وسماته واتجاهاته وقيمه وعاداته وممارساته ... الخ) .

وهى الجوانب التى يتطابق معها التلاميذ أو يحاكونها ويتمثلونها ، وعليه كلما كانت هذه المكونات ايجابية وصالحة وتعد نموذجا يحتذى للسلوك وقدوة يقتدى بها ، كان ذلك من صالح المدرسة ، وفى صالح العملية التربوية والتعليمية ، وفى صالح التلاميذ ... فالمدرس هو المدرسة - مع بعض التبسيط غير المخل - كذلك فالأستاذ هو الجامعة ... وعليه تعد المدرسة أو يعد المدرس أو المعلم واحدا من القيادات المهمة أو واحدا من وكالات التعايىع الاجتماعى للتلاميذ عن طريق غرس اتجاهات موجبة أو تعديل اتجاهات سلبية .

٢ - الوسائط التربوية :

تشعب العملية التربوية من خلال العديد من الوسائط ، كما أنها تنقسم بالاستمرارية ، وقد أصبح معروفا مفهوم المصطلح « التربية المستمرة » فى المؤسسات المختلفة الانتاجى منها والخدمى ... وأصبح المفهوم يؤدى مجموعة وظائف منها على سبيل المثال لا الحصر : الوظيفة التجديدية

بمعنى ملاحقة التطورات على كافة الاصعدة بحيث يصبح ما كان معروفا كحقائق ومفاهيم ونظريات، متخلفا (عفا عليه الزمن) . Obsolete
وتصبح المستجدات (المستحدثات) innovations واردة بصفة مستمرة . . . والوظيفة الثانية للتربية المستمرة هي زيادة فعالية (انتاجية) العملية التربوية واذ ان العلوم تتكثر Plauralism of Sciences وتزداد وتتعقد ألوان المعرفة ، وتتسارع وتستهجد علوم جديدة ، لابد اذن من ان تمارس التربية تأثيرا مزدوجا الدور الأول تأهيل النشء من المهد للحد ، والدور الثانى زيادة فعالية عملية التأهيل لتواكب التطور المتسارع فى المعرفة ، (الانفجار المعرفى explosion of knowledge وكذلك الانفجار الضمنى فى القيم implosion of Values) والوظيفة الثالثة انسانية التوجه humanistic orientation . فالملاحظ ان التقدم المعرفى فى الهوئ والانتاج يغلب عليه الطابع المادى ، حتى أصبح يقال عن الحضارة المعاصرة حضارة العلم والتكنولوجيا « وتوارت عن الانظار - الى حد كبير - العلوم الانسانية والمفاهيم الروحية . بل ان الاغرب من ذلك ان الكثير من العلوم الانسانية - كعلم النفس على سبيل المثال - تبنى الانموذج الفيزيائى لنيوتن Newton كما تمثل ذلك فى المدارس السلوكية فى علم النفس ، وابتعد عن المعالجة الانسانية كى يصبح علما انسانيا للنفس humanistic Psychology . وعليه تلعب التربية هذا الدور التوجيهى الانسانى لادبسة العلوم كافة ، بحيث يغلب عليها الطابع الحضارى والانسانى هذا الطابع الذى يدفع نحو التقدم واحترام الانسان وتأريخ البشرية والاهتمام بالقيم الروحية والجمالية بدلا من أن يصبح الانسان كائنا فى آلة كونية كبرى يسير على وفق مجموعة من القوانين الشاسطة الحتمية ، ويعد انموذجا للآلة machine model أو انموذجا للفسار rat model كما يصرح بذلك عالم النفس الانسانى جوردون أولبورت Allport, G. فى كتابه « الصيرورة » Becoming . وتسهم التربية المستمرة - فى ضوء وظائفها - فى اكساب أو تعديل اتجاهات الأفراد والجماعات . واذ ان أشكال التربية تتعدد كما سبق أن ذكرنا كالتربية النظامية وتمثل أساسا فى التعليم المدرسى والجامعى ، هذا التعليم المنهض على وفق مجموعة مقررات (مناهج) وكتب وأنشطة مصاحبة وخلال

مراحل محددة (ما يعرف باسم السلم التعليمي) ٦ - ٣ - ٣ - ٤ أو ٥ ابتدائي ، متوسط ، إعدادي ، جامعي ٠٠٠٠) والتربية غير النظامية التي تسمى بالتربية الموازية (التعليم الموازي) وهي المختصة بتعليم الكبار ومحو الأمية وبرامج التأهيل التربوي والمهني في المؤسسات والشركات والوزارات والمصالح ، وذلك من خلال وسائط تربوية متعددة كالتلفاز والحاسوب والأفلام والشرائط والآلات التعليمية ٠٠٠٠ الخ والتربية اللانظامية والتي تتمثل في المكتبات العامة والمتاحف والنوادي الثقافية والرياضية والاجتماعية وجمعيات الصداقة وعروض الأزياء والسياسة الداخلية والخارجية ٠٠٠ الخ كلها تدخل معا في إطار خيمة التربية المستمرة ، وبمعنى آخر تتشعب التربية المستمرة الى التربية النظامية والتربية غير النظامية والتربية اللانظامية .

وتصبح التربية Education المحدد الأساس في بناء الاتجاهات وتغييرها . وحيث أن للتربية وسائط متباينة ومتعددة يكون من المتوقع ان يتباين أثر كل منها في تغيير الاتجاهات على وفق السياقات المختلفة لكل وسيط تربوي ، وعلى وفق درجة القبول من جانب المتلقي وشدة الأثر من جانب الوسيط وقدرته الإقناعية .

٤ - المجتمع :

لكل مجتمع ثقافته Culture والمقصود بهذا المصطلح كل ما يميز مجتمع من آخر من حيث العموميات universalities (كاللغة المستخدمة) شكل المباني أو طرازها بعمامة ، نوع التطبيع الاجتماعي السائد ، النظر الى الولد والبنت ، العادات والتقاليد ، الأمثال والحكم ، المحارم ، عادات الزواج والطلاق ، الطقوس التي تمارس ٠٠٠ الخ .

ومع وجود هذه العموميات التي تميز مجتمعا من آخر يوجد داخل نفس الثقافة الواحدة ثقافات فرعية Sub-cultures تتمثل في شرائح المجتمع المتباينة على وفق الوضع الطبقي - ان كان المجتمع طبقيا - الريف والحضر ، نوع التعليم ومستواه ، نوع المهنة ومستواها ، دخول الأفراد المتباينة ٠٠٠ الخ من تباينات داخل الشرائح بحيث تقتصد - بالممارسة

خصائص مختلفة (ثقافة فرعية) ازاء كل شريحة اضافة الى ما هو شائع بين افراد الثقافة السامة . بيد أنه داخل كل شريحة ذات ثقافة فرعية توجد أيضا تباينات بين افراد الشريحة نفسها ، وبمعنى آخر لا توجد نسخ كربونية من الافراد داخل الثقافة الفرعية نفسها بسبب التفرد (uniqueness) في ضوء الخبرات الذاتية والممارسات الفريدة لكل فرد .

وعليه ففي أى مجتمع نجد ما هو عام بين كل افراد المجتمع ، وما هو خاص ازاء الشريحة التى ينخرط فيها الفرد ، وما هو فريد بالنسبة لكل فرد .

واذا كان لكل مجتمع فلسفة ما تحدد فى ضوء أهداف المجتمع ورؤيته السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتربوية فان من الطبيعى أن لا تتمثل هذه الفلسفة وهذه الأهداف وهذه الرؤى ازاء المؤسسات المتباينة بالمقدر نفسه من كل افراد المجتمع على وفق الشرائح المتباينة كما ذكرنا ، وذلك على المستوى الأفقى للمجتمع . كذلك ثمة تباين آخر على المستوى الرأسى من افراد المجتمع يتبلور على وفق المراحل العمرية ، فليس متوقعا أن يتم تمثيل فلسفة المجتمع وأهدافه بين الأطفال بالمقدر نفسه والوعى لدى المراهقين أو الكبار أو الشيوخ ، كذا الحال بين الرجال والنساء .

وبذا يلاحظ دوما التباين واختلاف التطورات فى افراد المجتمع بسبب ثقافته الفرعية (المستوى الأفقى) وبسبب المراحل العمرية (المستوى الرأسى) .

وعليه تتعدد طرائق وفنيات تغيير الاتجاهات لدى افراد المجتمع عن طريق مؤسساته . وكلما كان المجتمع متماسكا منسجما مشاركا فى الحضارة المعاصرة ، وكلما ارتفع مستوى معيشة أفراده ، وكلما اشبع حاجات الافراد المادية والنفسية والروحية ، ساعد ذلك المجتمع على بث الاتجاهات المرغوبة وتمثلها ، وكذا تعديل الاتجاهات السلبية ان وجدت ، ويكون العكس صحيحا ، فالمجتمع المتفسخ والذى يعانى أفراده من ألوان شتى من الاحباطات ، وتكثر فيه البطالة والأزمات الاقتصادية ، وتتراكم

عليه الديون يكون عاجزاً عن غرس اتجاهات صالحة ويزداد وجود الاتجاهات السلبية بين أفرادها .

ثانياً : دور الاتصال الجماهيري فى تغيير الاتجاهات :

تقبل الجماهير كل يوم على أجهزة الاعلام المختلفة لتستزيد علماً بما ينفعها فى حياتها العملية ، وتقدم الصحف والمجلات والاذاعات المسموعة وشاشات التلفاز فى قنواتها المتعددة معلومات نافعة حول كثير من المفاهيم الأسرية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية والتربوية والعسكرية . الخ . هذه المعلومات تهم الأسرة وتهم شرائح المجتمع المختلفة ، كما ان هذه المعلومات لها أهميتها فى تحديد اتجاهات المتلقين لها وتوجيه سلوكها ، وأذ ان الانسان بالطبيعة يكون محافظاً على ما هو مألوف لديه ، ويتردد فى تقبل الجديد ، فعليه تلقى عملية تغيير اتجاهات الأفراد مقاومة من مجموعة المكونات النفسية (المعلومات ، المعارف ، الانماط ، التصورات ، الاتجاهات النفسية سابقة التكوين التى تقاوم التغيير) يعمل كل ذلك على المحافظة على الصورة الذهنية القائمة . ولكن امكانية التحول والتغيير يمكن أن تتم فى ظروف معينة ، مثال ذلك تكوين اتجاهات نحو موضوعات غير معروفة من قبل ، أو تغيير الاتجاه النفسى الذى لم يرسخ بعد بمعنى أن يكون الاتجاه ضعيفاً غير ممتد الجذور فى المكونات النفسية . وهناك فرص للتغيير أيضاً عندما توجد بعض الاتجاهات المتوازنة أو المتساوية فى قوتها ، بحيث يمكن ترجيح احدهما على الآخر ، ويصبح التحول ميسوراً الى حد ما فى حالة الاتجاهات القوية نفسها بشرط احداث تغيير فى الموقف الاجتماعى وتقديم معلومات جديدة عن المجتمع لها وزن كبير وقيمة بالغة التأثير . والأمل يزداد فى التحول اذا شعر الجمهور أن السلوك الجديد يحقق لهم رغباتهم ويشبع حاجاتهم ويجعلهم يعيشون حياة أفضل .

وقد أجريت بجامعة ييل Yale بأشراف العالم الأمريكى هوفلاند Hovland دراسات عديدة حول هذا الموضوع وأكدت نتائج هذه الدراسات أن المفحوصين صدقوا المعلومات التى اعطيت لهم ، وكان اتجاههم نحو هذا الشيء . مبنيًا على هذه المعلومات وحدها . ففى الانتخابات يصدق الناخبون المعلومات عن المرشح الذى لا يعرفونه ، وليس لديهم فكرة عنه ،

الإيمان خلال المعلومات المتاحة لهم • أو يكون الشخص غير مثبت باتجاه معين ، أو يكون موزع الرأي بين اتجاهات يختار من بينها • وقد ترجع كفاءة أى برنامج تلقائى الى قدرته على اقناع الملقى مما يرجع رأى ، أو اتجاه على اتجاه • وهذا بطبيعة الحال - ان لم تكن هذه الاتجاهات قد رسخت بعد - إلا أن الاتجاهات القوية الراسخة عميقة الجذور قد يصعب تغييرها ، ولكن حتى اذا كانت الاتجاهات القوية الراسخة بعمق التاريخ « فان حرب العصابات خلف الجبهة لا تقل أهمية أو قد تكون أفضل من الهجوم المباشر بطول الجبهة المنيعه » ، وقد تبدأ عملية التغيير بتقبل عدد من المعلومات باعتبارها مسلمة أو باعتبارها احتياجات جزئية ملموسة لا يمكن انكارها •

ويحدث هذا عادة مع احتفاظ الملقى بالاطار التقليدى العام للتصور ، أى يكتسب المعلومات الجديدة مع احتفاظه بالمكونات التقليدية وبعلاقاتها وقرابتها فى بنائه الفكرى ، وهو يتعايش مع هذه الحالة غير المنطقية طالما أنها فى حدود ضيقة •

وقد اعتاد الانسان من الناحية العملية أن يعتمد قدرا من التشويش فى أفكاره ومعتقداته ، ولكن مع زيادة المعلومات المتسللة ، وزيادة عبثها على اطاره التقليدى ، يرتبك سلوكه ويتعارض فى المواقف المختلفة بسبب تنافر المعايير المتبناة ، بل يتعذر عليه فى أحيان كثيرة تبرير سلوكه أمام نفسه • وحينئذ يسهل عليه من خلال الاطار التقليدى أن يعيد عملية الاتزان النفسى وذلك من خلال ما يقدمه الاطار الجديد الأكثر والأوفر فى المعلومات التى استقرت وأعتمدت لديه •

ان الاستخدام الذكى والواسع للمعلومات هو من أفضل الأسلحة التى تزودنا بها وسائل الاعلام الحديثة فى معركة الفرد مع القديم ، والتغيير نحو الأفضل الذى يساير التقدم الحضارى العالمى • والخلاصة قد يعتمد بعض المشتغلين بالوسائل الاعلامية الى التهوين أو التقليل من الاثار التى تحدثها ، بينما يذهب آخرون الى المبالغة فى مقدار تأثيرات وسائل الاعلام ، بينما يذهب بعض ثالث الى أن وسائل الاعلام ليست هى عادة السبب الكافى أو الضرورى لاحداث التأثير على الجمهور ، ولكنها تعمل من خلال بعض

العناصر والمؤثرات الوسيطة ، وأن طبيعة العناصر الوسيطة تجعلها تعمل
جعل وسائل الاعلام المختلقة عنصراً مساعداً وليس العنصر الأساس فى
تدعيم أو تقوية أو تغيير الاتجاه الموجود . ولكن فى حالات خاصة تكون
فعالية وسائل الاعلام واضحة فى أحداث التغييرات عندما تكون العوامل
الوسيطة لا تعمل . وهنا يكون تأثير وسائل الاعلام مباشراً وتساعد
العوامل الوسيطة الموجودة فى أحداث التغيير . كما تتوقف فاعلية وسائل
الاعلام سواء كأداة للتأثير المباشر على بعض العوامل المتصلة بوسائل
الاعلام ذاتها والظروف التى يتم فيها الاتصال .

قالنا : (دور بعض وسائل الاعلام فى تغيير الاتجاهات) :

تؤكد دراسات كلايبر Klapper فى مجال البحوث الاعلامية ، ان
لكل وسيلة من وسائل الاتصال الجماهيرى مقدرة على التأثير تزيد أو تقل
من غيرها من الوسائل الأخرى ، ذلك على وفق الموضوع وظروف العينة
والجمهور الذى تتوجه اليه .

وأكدت الأبحاث العملية والميدانية أن الاتصال بالمواجهة (البينى
interface) الطبيعى أو التلقائى أكثر فاعلية من الراديو ، وأن الراديو
أكثر تأثيراً من المطبوعات ، كما أن التلفاز والسينما لها تأثيرها الأعمق من
الراديو ومن الصحافة . وتختلف فاعلية التأثير باختلاف ثقة الفرد فى
الوسيلة وإيمانه بالمعلومات والآراء التى تنقلها ، كما أن التعرض للعديد
من وسائل الاعلام أقوى تأثيراً من التعرض لوسيلة واحدة . كذلك ثبت
من دراسات عديدة أن اشتراك أكثر من حاسة يؤدى الى تفوق الرسالة
المنقولة للمتلقي إذا ما قورنت بعمل حاسة واحدة . وتؤكد دراسات سابقة
أن نتائج الدراسات العملية لا يمكن تعميمها على كافة ظروف الحياة
الواقعية . أى لا يمكن أن تفترض أن الظروف التى يتم فيها مقارنة المقدرة
الاقناعية للوسائل الاعلامية فى العمل تنطبق على الحياة الطبيعية ، الا أن
« لازرسفيلد وآخرون » Lazarsfeld et al. نجحوا فى إبحاثهم الميدانية
التي أجروها فى ظروف المواقف الطبيعية فى الوصول الى نتائج تدعم
الحقائق التى تم التوصل اليها بالأساليب التجريبية .

ويعد الاتصال الشخصى الطبيعى والتلقائى أكثر فاعلية من الوسائل

الحديثة للاعلام الجماهيرى ، فالاجتماع والمحاورة والحفل الخطابى والمنظرة صيغ مألوفة أثبتت نجاحها فى العمى السىاسى والتربوى والاجتماعى والعسكرى بين الجماهير . كما أثبتت الدراسات فى السنوات السابقة لمظهر التلفاز ، أن الاتصال بالمواجهة يتفوق فى قوة تأثيره على الاذاعة ، كما تتفوق الاذاعة بدورها على المطبوعات فى عملية الانتاع والتأثير . ويرجع هذا الى أن المطبوعات تصل الى جمهور لديه مستوى تعليمى أعلى من مستوى جمهور الراديو بشكل عام . وان تأثير الراديو على الاتجاهات يزداد عمقا وخطورة كلما كانت البيئة أقل حظا فى الثقافة . وكذلك كلما انخفض مستوى معيشة الفرد .

أما فيما يخص الوسائل السمعية والمرئية « السينما والتلفاز » فلها قوتها التأثيرية بدرجة أكبر من المطبوعات والراديو ، لأنها تقدم المضمون بشكل يستطيع الشخص أن يسمعه ويراه ، وتجعل الشخص يشعر بأنه متصل بشكل قريب جدا ، وأنها تقدم المضمون بحيوية أكبر واقعية تزيد من تأثير تلك الوسيلة . ويحتل التلفاز والسينما أهمية خاصة بين وسائل الاعلام الجماهيرى ، لأنهما يخاطبان الابين والمتعلمين على اختلاف مستوياتهم التعليمية ، ويعد التلفاز فى نظر الكثيرين وسيلة تسلية وترفيه ، بينما ينظر البعض الآخر له على أنه جهاز له امكانات اعلامية وسياسية وعسكرية وتعليمية واسعة ، حيث يمكن أن يؤثر تأثيرا كبيرا فى صياغة الآراء والاذواق والسلوك . ويمكن أن يعد التلفاز قوة فاعلة يمكنها تغيير طبيعة المجتمع بمؤسساته ، كما يمكن أن يعد اختراع التلفاز أحد المنجزات الأساسية فى تقدم المجتمع الانسانى المتحضر . ويتطلب كل من التلفاز والسينما انتباها أكثر من الراديو لأنهما يحتاجان الى حاسستى السمع والبصر . فلا يمكن للشخص أن يعمل عملا آخر وهو يشاهد التلفاز فى حين يستطيع أن يقرأ وهو يسير أو وهو يستمع الى الراديو .

ويتمتع التلفاز والسينما بعدة مزايا يشتركان فى بعضها مع الوسائل الأخرى ويفردا بالبعض الآخر ، فهما أقرب وسيلة للاتصال الشخصى وتجمعان بينهما الرؤية واللون والحركة ، وقد يتفوقان على الاتصال بالمواجهة فى استطاعتهما تكبير الأشياء الصغيرة وحركان الأشياء الثابتة كما يمكن للتلفاز أن يقدم المادة الاعلامية فى زمن حدوثها ، فهو يعد نافذة

على العالم ويمثل طريقا من أفضل الطرق التي نستطيع بها مد أفقنا ،
ويقطى اتصالا عن قرب واقعية الاحداث النائية ويتيح حكما أقرب الى
الصدق ازاء الشخصيات العامة كما يشركنا في المحاضرات والندوات في
مختلف المجالات .

وقد أكدت الدراسات التي تهتم بصدق مصادر الاعلام كدراسة
(هوفلاند وويس) ان المصدر الموثوق به يستطيع ان يؤثر بدرجة تساوى
ثلاثة أضعاف ونصف تلك الدرجة التي يبلغها المصدر الأقل ثقة . وفي
حياتنا العامة نرى أن بعض الناس يهتمون بقراءة بعض الصحف الأخرى ،
ويفضلون سماع أخبار ومعلومات من اذاعة معينة دون الأخرى ، ويرجع
كل هذا الى مقدار ثقة الأفراد وتقديرهم للمرسل أو الجهة التي تصدر
المعلومات .

كما أن التعرض للعديد من الوسائل الاعلامية أقوى تأثيرا من
التعرض لوسيلة واحدة ، كما أن التعرض لوسائل الاعلام بشكل مكثف له
تأثيره بدرجة عالية على تكوين وتغيير الاتجاهات .

• رابعا : البرنامج الاعلامى المؤثر

قبل القيام بأى عمل اعلامى مهما كان نوعه أو الوسيلة المستخدمة
به لإيصال الرسالة الى الجمهور يجب ملاحظة أو الأخذ بالنقاط الثلاثة
المهمة الآتية :

- ١ - الهدف من البرنامج الاعلامى .
- ٢ - الجمهور الذى يراد إيصال الرسالة اليه .
- ٣ - الوسيلة الملائمة للغرض .

١ - الهدف من البرنامج الاعلامى :

يجب أن يحدد الهدف من البرنامج الاعلامى المؤثر بدقة . بمعنى
أخر ما الغاية من البرنامج ؟ وهل الهدف يتعلق مثلا بالتربية العسكرية ،
أو الديمقراطية أو استخدام التكنولوجيا الحديثة فى العمل الوظيفى ،

كالحاسب العلمى وأجهزة الحاسوب . . . الخ . أو يتعلق بالصنحة العامة ، كالتحذير من مرض الايدز أو تغيير بعض المفاهيم النفسانية والاجتماعية . نحو كثير من القيم والاتجاهات ، وعليه ينبغي لنا أن يكون الهدف واضحا يسهل فهمه بالنسبة لتلقى البرنامج ، والا أظهر المستمعون أو الجمهور مقاومة فى التعرف له أو عدم المبالاة به ، إذا صعب عليهم فهمه ، كما ينبغي أن تسبق البرنامج الاعلامى حملة تمهيدية لشرح البرنامج أو الغاية منه لتعريف الجمهور أو العينة به ، وذلك لسد الثغرات الشئ يمكن أن تصبح ثورة للانشاط المعاكس المضاد لاتجاه البرنامج .

كما يحدد الهدف بعد دراسة واقع الجماعة أو الجمهور دراسة ذاتية للظروف والعوقات وكافة الوسائل وخاصة قابلية تنفيذ اعداد البرنامج .

ينبغي أن يكون مضمون البرنامج الاعلامى المؤثر فى الفرد قابلا للاستيعاب والفهم السريع ، حيث لا يستطيع المشاهد أو المستمع أن يشغل نفسه بالبحث عن تأويلات المعانى والصور التى تعرض عليه ، كما ينبغي أن يكون البرنامج متسلسلا وجذابا فى تقديمه وفى اعداده وفى أشكال مختلفة مثل : الحديث ، المقابلة ، المناقشة ، الأشكال الوثائقية والحجج المقنعة تتخللها موسيقى محببة أو مواد فلكلورية مشوقة لنفوس المشاهدين والمستمعين .

كما أن استشارة الاختصاصيين من مختلف صنوف العلوم السلوكية والاقتصادية ، والاستعانة بنتائج البحوث التى تجرى فى هذا المجال فى غاية الأهمية .

أما بالنسبة لمقدمى البرنامج الاعلامى فيجب أن يكونوا متخصصين أو مؤهلين لتقديم الصورة المطلوب تغييرها فى المجتمع ، فالناس تقبل وتميل الى الثقة فى شخص يستطيع أن يقنع وله حضور ايجابى جذاب ومثقف وفعال .

٢ - جمهور الرسالة :

يجب أن يراعى القائم بالبرنامج الاعلامى البقة فى اعداده للبرنامج

أو الرسالة التي يريد إيصالها للجمهور كما تتمثل فيه (ثقافته ، عاداته ، معتقداته ، لحيته ، حاجاته) فالمجتمعات تختلف من بيئة إلى أخرى ، أو من قطر إلى آخر ، وحتى في داخل القطر الواحد ثمة أنماط من الثقافات المحلية المختلفة .

إن معرفة الاتجاهات والعادات والقيم الراسية ضرورة لمعد الرسالة ، وهناك تجارب عديدة في مختلف بلاد العالم فشلت وولدت ردود أفعال سلبية بسبب جهل الرسالة أو عدم مراعاتها لهذه الظروف والعادات والثقافات والتقاليد والحاجات لدى المتلقين .

٣ - الوسيلة :

بعد تحديد الهدف من الرسالة الاعلامية ومراعاة ظروف الجمهور الذي يعرض عليه البرنامج يتم على هذا الأساس اختيار الوسيلة الاعلامية التي تلائم كل موقف .

إن وسائل الاعلام تتلاقى مع الجمهور في عملية اختيار متبادل فتميل وسائل الاعلام إلى اختيار جمهورها على أساس الهدف ويميل الجمهور في اختيار وسائل الاعلام على أساس المضمون وعلى هذا الأساس يجب أن تختار من بين الوسائل على وفق : -

- ١ - مضمون الرسالة .
- ٢ - السرعة المطلوبة .
- ٣ - الجمهور .
- ٤ - انتشار الجمهور .
- ٥ - خصائص الجمهور .
- ٦ - السن والجنس .
- ٧ - حجم المواد المتوفرة .

(النقاط الأساسية التي يجب الأخذ بها عند إعداد برنامج ناجح)

في ضوء كل ما تقدم يجب على معد الرسالة الاعلامية المؤثرة الهادفة إلى تغيير اتجاه أن يراعى في تخطيطه لرسائله العوامل والأساليب الآتية :

- ١ - على معد البرنامج الاعلامى أن يتعامل مع الجمهور أو عينة الدراسة على أنهم مكونون من أفراد يقومون بعمليات ذهنية عديدة وليس مجرد أفراد يمكن توجيه سلوكهم بشكل الى .
- ٢ - يجب أن يحتوى البرنامج على كل العناصر والمعلومات التى يجب على المتلقى أن يعرفها لكي يتخذ القرار المطلوب بشأنها .
- ٣ - التخطيط الدقيق للبرنامج وأعداده بحيث يسهل عملية التغيير ولا يعوقها ومن هذه الأشياء على سبيل المثال الترتيب المنطقى لعناصر البرنامج من حيث الأداء والتسلسل المنطقى لحدثاته .
- ٤ - يجب مراعاة خلفية وخبرة المتلقى .
- ٥ - على معد البرنامج وفى أثناء قيامه بإرسال الرسالة أن يدرك دور المتلقى فى التفكير فى هذه المعلومات ذهنيا لذلك فانه يجب اعطاؤه المعلومات على شكل جرعات يسهل استيعابها .
- ٦ - على معد البرنامج أن يرسل الى الجمهور اشارات عن شخصية المتلقى واتجاهه وعمله بما يجعل ادراكهم ايجابيا نحوه .
- ٧ - على معد البرنامج معرفة عادات الاستماع والمشاهدة للجمهور المستهدف بالإضافة الى العوامل الأخرى التى تؤثر على الاتصال .
- ٨ - تبسيط الرسالة الاعلامية كى يسهل هضمها واستيعابها .
- ٩ - اظهار الجانب السئ للمفهوم أو الاتجاه المراد تغييره ، وإبراز نقائصه المتداولة وتضخيمها .
- ١٠ - التكرار والاعادة بأساليب مختلفة تؤدى الى تأكيد المعنى نفسه ، لأن التكرار المدروس أو الموقوت يؤدى الى ترسيخ المعلومات المطلوب تعزيزها ضد النسيان ، ولا يعنى هذا أن تكون الاعادة أو التواتر بكثرة مملة بل يذغى أن تكون بطريقة فنية وعلمية مشوقة من حيث العرض والصياغة بحيث تختلف فى كل مرة عن سابقتها .
- ١١ - محاولة بث الشك وسحب الثقة من نفسية المواطن تجاه الجذور التاريخية بحقيقة الاتجاه المراد تغييره .

١٢ - الإستشهاد والاستعانة بمصادر القوة والثقة في تأكيد الاتجاه الموجب ودحض الاتجاه السالب .

١٢ - على معد البرنامج أن يحصل باستمرار على أكبر قدر من رجوع الصدى أو التغذية المرتدة أو الراجعة (Feed back) عن تقويم الجمهور للبرنامج سواء بالإيجاب أو بالسلب ، وعليه بعد ذلك أن يحاول تدعيم الجوانب الايجابية وتغيير السالبة منها .

الفصل الرابع

بعض النظريات المعاصرة في تغيير الاتجاهات

مقدمة :

- أولا : نظرية الاشتراط (ستاتس وويس)
- ثانيا : نظرية الدعم السلوكي (هوفلاند)
- ثالثا : نظرية الحكم الاجتماعي (مظفر شريف)
- رابعا : نظريات الاتساق (هيدر - اوزجود - فيستنجر)
- خامسا : نظرية التحليل النفسي (سارنوف)

بعض النظريات المعاصرة فى تغيير الاتجاهات

مقدمة :

تتعدد وتتداخل وتتنوع النظريات المعاصرة فى تغيير الاتجاهات ، وعلى الرغم من فيض المعلومات التى قدمتها هذه النظريات من كتب ومقالات علمية عن تغيير الاتجاه ، إلا أن زيمباردو وأيسور (Zimbardo & Ebbesor ١٩٦٩) يوضحان أنه مازلنا بعيدين عن فهم كل ديناميات تغيير الاتجاهات ، ثمة عدد من النظريات توضح كيف يحدث تغيير الاتجاه ، ولكن لكل نظرية مركز ثقل مختلف عن الآخر وعلى ذلك فإنها توضح بعض حالات من تغيير السلوك دون غيرها • ويؤكد العالمان أن أصحاب النظريات أو الباحثين الذين يدرسون تغيير الاتجاهات لا يهتمون فى المقام الأول بتغيير الاتجاهات ، والأصح أن الاهتمام الأول يكون منصبا على استخدام انموذج لتغيير الاتجاهات لدراسة عمليات سيكولوجية أساسية وكيفية عمل المتغيرات ذات الصلة من الناحية النظرية • ومن ناحية أخرى فإن كثيرا من النظريات على درجة من الأهمية بحيث توضح على الأقل أنواع المتغيرات (Variables) التى يجب أن تهتم بها عندما تهدف الى أحداث تغيير فى السلوك • وإذا أن النظريات المعاصرة فى الاتجاهات متعددة ومتداخلة ولا يتسع المجال هنا لمعرض ومناقشة كل النظريات أو الدراسات التى تعنى بتغيير الاتجاهات ، لذا سوف نعرض هنا بعض النظريات التى اهتمت بدراسة الاتجاه وتغييره ومعرفة الطرائق التى اتبعت فى المجال السيكلوجى •

وتعكس نظريات تغيير الاتجاهات مسلمات تختص بطبيعة الانسان ، وفى حديث لأصحاب هذه النظريات عن كيفية حدوث عملية التغيير نجدهم مجبرين على اصدار احكام معينة عن طبيعة الانسان ، بمعنى هل لدى الانسان رغبة قوية فى جعل اتجاهاته المتباينة تتسق أو تناغم بعضها مع بعض ؟ هل لا يتغير اتجاه الانسان الا اذا كان الاتجاه الجديد أكثر جدوى من احدى النواحي الشخصية فى مواجهة الأدلة الجديدة ؟ هل التغيير أقل أو أكثر احتمالا من رفض التغيير ؟ ويفحص المسلمات التى يؤمن بها

أصحاب كل نظرية يمكننا أن نقارن كل منها بمفاهيمنا عن طبيعة الإنسان وبما لدينا من معلومات عن السلوك الإنساني ، وحتى تتضح هذه الرؤى لابد من معرفة هذه النظريات .

هناك نوعان من نظريات التعلم وضعت خصيصا لتفسير السلوك أو الاتجاه . النوع الأول من هذه النظريات يطبق مفاهيم الاشتراط الكلاسيكي والوسيلي (الإجرائي) التي طبقت في معامل التجارب على الحيوانات نحو مواقف تغيير الاتجاه .

وإستخدم النوع الثاني أساليب التعلم الكلاسيكي التي لا تتسم بالدقة الكافية ، وإن كانت المسلمات النظرية العامة باقية على حالها تقريبا ، والآن سنلقي نظرة فاحصة على كل من هذين النوعين من النظريات .

أولا : نظرية الاشتراط :

تشير أبحاث آرثر ستيتس (Arther Staats) عام (١٩٦٧) المتعددة إلى استخدام مبادئ الاشتراط الكلاسيكي في وضع نموذج لتكوين وتغيير الاتجاه ، معتمدا في ذلك على أبحاث سابقة في نفس الاتجاه . وقد استخدم ستيتس Staats نموذج الاشتراط الكلاسيكي مثل النموذج الذي وضعه بافلوف (Pavlov) مع كلابه لكي يفسر اكتساب الاتجاهات ففي تجربة بافلوف كما هو معروف يقترن مثير غير شرطي U.C.S. "Unconditioned Stimulus" مثير طبيعي بمثير ضئلي يسمى بالمثير الشرطي "Conditioned Stimulus" وعن طريق عملية الاقتران يتعلم الحيوان أن يؤدي للمثير الشرطي (C.S.) نفس الاستجابة التي كان قد استجاب بها للمثير غير الشرطي (U.C.S.) .

هذه الاستجابة الجديدة تسمى الاستجابة المشروطة (C.R.) وهي ما يسميه "Staats" بالاتجاه ، وهي استجابات شرطية تقبوسية شيء ما داخل البيئة . وفي أبحاث إضافية أخرى لاستيتس (Staats) عام ١٩٦٨ أضاف مفاهيم أخرى في تعلم كل من الحيوان والإنسان في

محاويلته لتفسير السلوك الانساني المعقد ، اذ ما قورن بسلوك الحيوان وذلك على نحو اكمل . فى هذا النموذج الجديد أو الاحداث الذى يسميه ستييتس (Staats) نظام (A.R.D.) اذ تعالج الاتجاهات على أنها استجابات شرطية بشكل كلاسيكى ، وأنها تعزيزات لإنماط أخرى من السلوك ، وتعد أيضا مثيرات تصلح لأن تكون أهدافا أو حوافز أو دوافع فى كل حالة ترتبط ببناء الاتجاه أو تغييره . وفى مثال آخر لاستخدام نظريات التعلم فى شرح تغيير الاتجاهات ، استعار ويس (Weiss) عام ١٩٦٨ بشكل مباشر من نظرية هل (Hull) للتعلم مصطلحات مثل الدافع (Drive) والدافعية الحافز (incentive motivation) والعادة (Habit) فى نموذج لتغيير الاتجاه . فى هذه النظرية لتغيير الاتجاه يبدل ويس (Weiss) جهدا كبيرا لايجاد مرادفات مناسبة للمفاهيم التى وضعت فى معامل التجريب على الحيوان . فمثلا تعد قوة العادة فى نظرية هل (Hull) دالة لعدد المحاولات التى أقدم عليها الفأر فى احدى ممرات المتاهة ، والمقابل فى نظرية ويس (Weiss) لتغيير الاتجاه هو عدد محاولات الحدث التى يتعرض لها الانسان . وبنفس الطريقة فان حجم التعزيز الذى يتلقاه الفأر (عدد جرعات الطعام) فى النموذج الاصلى عند هل (Hull) يوصف بأنه المؤثر الاساسى فى الدافع الصافر ، وبالنسبة للمفهوم نفسه عند ويس (Weiss) يكون المتغير المناظر لذلك فى تغيير الاتجاه الانسانى هو قوة حجة الاقناع (Persuasion) وقد اضاف (Weiss) عددا من التجارب فى هذا الميدان فى اطار معملى محكم يوضح فيه أن ثمة علاقات متشابهة تلاحظ ، كما يمكن اكتشافها بين المتغيرات التى سبق أن استعيرت من نموذج هل (Hull) . ويعطى هذا النموذج وزنا له قيمته . وتعتمد كل من هاتين النظريتين للتغيير فى الاتجاه على المبادئ الأساسية للتعلم ، ويعتقد عدد كبير من النقاد بأن الذى طرحه كل من ويس (Weiss) وستييتس (Staats) فيه بعض المبالغة ، اذ أن هذين الباحثين تخيرا فى بناء مقاييسهم بطريقة تجعل من الممكن استخدام المفاهيم التعليمية بدقة ، ولذا كان عليهما اغفال الكثير من الظروف الواقعية فى دراساتهم للاتجاه ، فمثلا جرت العادة على أن يكون المتغير الثانوى عند ويس

(Weiss) هو السرعة التي يقتنع بها الانسان بالمعبارة الحاتة ، وهو نوع من الاستجابة التي لا يمكن تطبيقها بشكل مباشر فى مواقف الحياة الواقعية ، الا أن مثل هذا النقد لا يصدق دائما على جميع نظريات تغيير الاتجاهات كما يتضح من برنامج هوفلاند (Hovland) البحثى .

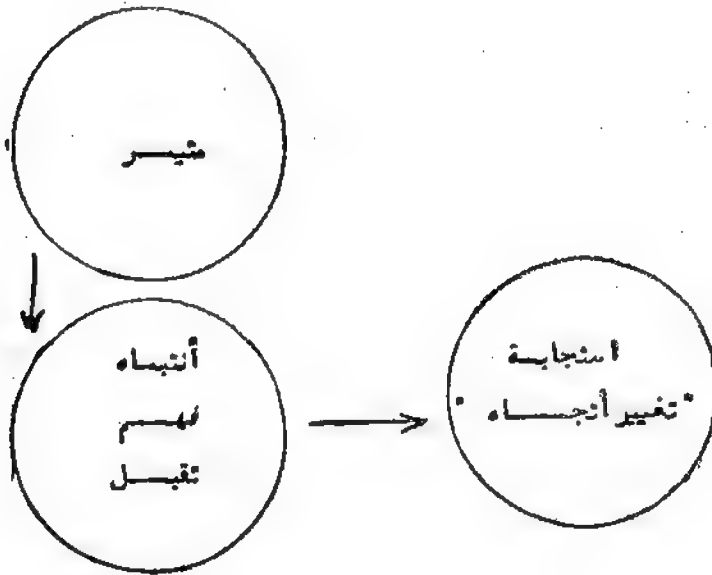
ثانيا : نظرية الدعم السلوكى :

خلال الخمسينات التقت مجموعة من أنشط علماء النفس الاجتماعى عملا وانتاجا فى جامعة (Yale) برئاسة هوفلاند (Hovland) وتضافرت فى وضع نموذج لتغير الاتجاهات ، وهو نموذج مايزال له تأثيره حتى يومنا هذا . وبخلاف نموذج ستيتس (Staats) فان هؤلاء الباحثين لم يحاولوا وضع نظرية منظومية (Systematic) لتغيير الاتجاهات . بل هم على الأصح لم يستخدموا مبادئ التعلم الا كمسلمات تهديهم الى وضع المبادئ وتحديد العوامل الحاسمة الخاصة بعملية تغيير الاتجاهات . الا ان هذا المنهج كان يعكس تأكيدا لبعض المسلمات الأساسية فى نظرية التعلم ، وقد اعتقدوا أن المبادئ التي تصلح للتطبيق فى اكتساب المهارات اللفظية والحركية ، يمكن أيضا أن تستخدم فى فهم تكوين الاتجاهات وتغييرها . وتؤكد هذه النظرية على ثلاث متغيرات يعتقد أن لها أهمية فى تعلم الاتجاهات الجديدة الا وهى :

الانتباه (attention) الفهم (Comprehension) القبول

acceptance . ويشير النموذج الى أن أول هذه العوامل وهو الانتباه لا يحظى بالاهتمام كل الناس نحو الرسائل المثيرة التي تواجهنا . فمثلا اذا ركبنا سيارة فى طريق يزدحم بالاعلانات فأننا قد لا نلاحظ سوى نسبة صغيرة من وسائل الاقناع التي تمر بها ويغير تركيز انتباهنا ، وعليه لمن تنجح وسائل الاقناع بأية حال لكننا حتى لو لاحظنا أحد هذه الاعلانات فقد لا تكون له أية فاعلية تذكر لدى المشاهد لأنه لا يدخل فى بؤرة اهتمامه أو انتباهه . وبعبارة أخرى كى يقتنع الشخص بمعلومات تصل اليه ، لابد وأن ينتبه اليها ، فاذا أعطى للشخص معلومات عن موضوع لا يهيمه ، لا يقتنع بها بسبب أنه لم ينتبه اليها ، فاذا تحقق الانتباه لأن الموضوع مهم

بالنسبة له فقد لا تقنعه هذه المعلومات لأنه لم يفهمها ، وتعمل قواعد التعلم فيما يختص بالانتباه والفهم في عملية الاقناع بنفس الطريقة التي تعمل بها في عملية التعلم عموماً . أما ما يختلف فيه من موقف التعلم نحو الرأي عن موقف التعلم المدرسي فهو مبدأ التقبل ، ويرجع هذا الاختلاف فيما يختص بالتقبل بين موقف التعلم للرأي وموقف التعلم لمادة دراسية علمية ، إلى أن التقبل في موقف التعلم لمادة دراسية يكون مفروضاً ومسلماً به . فالمطالب حين يستمع إلى أستاذه يكون متوقفاً أن الأستاذ على صواب فيما يقدمه له بعيداً عن الخطأ . أما فيما يخص حالة الاعلام فلا يكون التقبل مسلماً به ، وعليه فإن موقف التقبل في موقف تعلم اتجاه ما يحتاج إلى جهد إضافي لا يحتاجه تقبل مادة دراسية . والجهد الإضافي هنا هو الحافز أو مجموعة الحوافز التي يسوقها القائم بالاعلام ، وقد تكون هذه الحوافز في صور حجج أو أسباب تبرز قبول الرأي الجديد أو تعطى معلومات تثير توقعات لظواهر مشجعة أو معلومات كانت مرتبطة بدعم أو إثابة أو استحسان .



(نموذج هولاند لتغيير الاتجاهات)

وقد أبرز هوفلاند وزملاؤه عدة عوامل يمكن أن تتحكم فى تقبل الرسالة التى يمكن أن تغير الاتجاه وتتضمن هذه العوامل ما يأتى :

- ١ - الرسالة المثيرة (مضمونها ، حجمها ، مطالبها) .
- ٢ - خواص المصدر أو الشخص الذى يقدم الرسالة الاقناعية .
- ٣ - البيئة التى تعرض فيها الرسالة ، بما فيها خواص كل من السامعين والمتلقين أنفسهم .
- ٤ - الاستحسان الجماعى الذى ينظر اليه على أنه مثيب .

ولقد اثارت نظرية هوفلاند ابحاثا كثيرة أخرى فى مجال الاتصال الاقناعى .

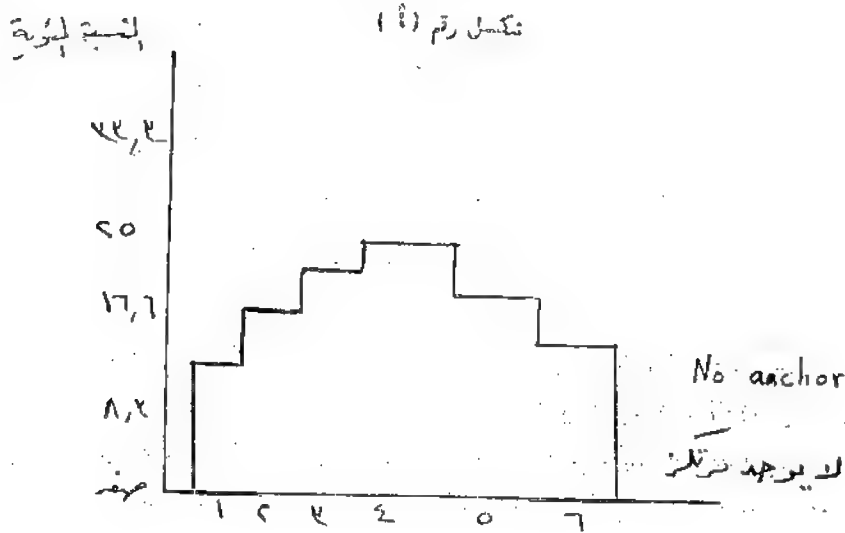
ثالثا : نظرية الحكم الاجتماعى :

تمثل نظرية الحكم الاجتماعى فهما أقرب بكثير الى المنهج المعرفى فى دراسة تغيير الاتجاهات . وبينما تبحث نظريات التعلم فى الطبيعة الموضوعية للمثير وتسلم بأن هذه الطبيعة ثابتة بالنسبة لمعدد كبير من الناس ، تؤكد نظرية الحكم الاجتماعى على حكم الفرد وتصوره لموسيلة الاتصال الاقناعية Persuasive communication . وتعد هذه الأحكام وسائط لتغيير الاتجاهات ، وعلى ذلك تعد المكونات المعرفية بالنسبة لصاحب نظرية الحكم الاجتماعى (الحكم) والتقويم متداخلين بطريقة عضوية ويجب أن يؤخذ كل منهما فى الحسبان عند التمكن بتغيير اتجاه ما .

وكى نفهم مبادئ نظرية الحكم الاجتماعى كما وضعها مظفر شريف Sharif M., ينبغي البحث بايجاز فى بعض القضايا فى علم النفس العام والذى أخذ عنه هذه النظرية . وفى أبحاث شريف المبكرة وزملاؤه كان الاهتمام بالسؤال الأساسى هو كيف تتأثر الأحكام البسيطة بنوعية السياق ؟

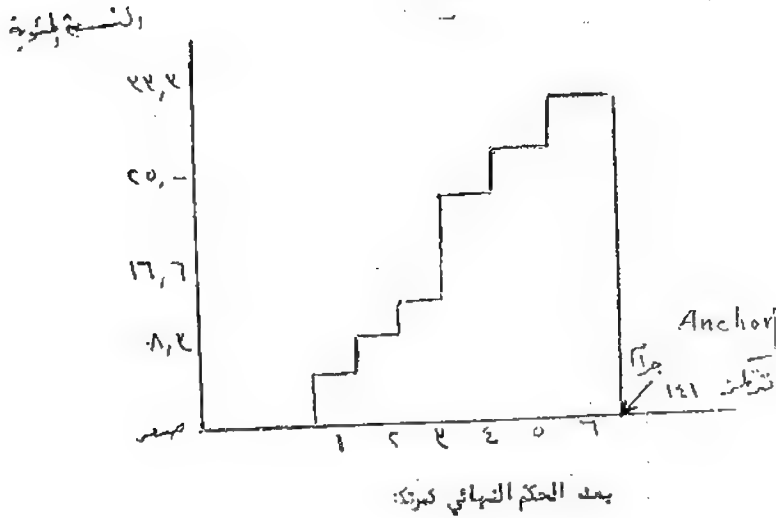
وقد أجريت مجموعة تجارب على المفحوصين بهدف الوصول الى الأحكام الصادرة عن أفراد العينة ، وفى البدء طلب من المفحوصين أن

يحددوا ثقل سلسلة من الأوزان تتراوح بين ٥٥ الى ١٤١ غرام على مقياس من ٦ نقاط ، حيث استخدم الرقم (١) ليدل على أخف وزن ورقم (٦) ليدل على أثقلها . وقد وجد شريف ورفاقه أن المفحوصين ليس أمامهم سوى هذه المجموعة من الأوزان ليقيموا عليها أحكامهم وقد اتجهوا الى توزيع أحكامهم بالتساوى عبر المقياس ذى النقاط الست .



وفى المرحلة الثانية فى التجربة غير شريف ورفاقه سياق الحكم باندخال مركّز (anchor) أى نقطة ارتكاز تستخدم فى إصدار الأحكام وذلك بطريقتين مختلفتين . فى الطريقة الأولى اعطوا المفحوصين وزنا مقداره (١٤١) غرام وطلبوا منهم أن يحددوا هذا الوزن بالرقم (٦) ويعد هذا الوزن كمرتكز فى التجربة ، اظهر المفحوصين استيعابا متشابهها (أى استجابوا بطريقة متشابهة فى المواقف المتشابهة) ، أى أن الأحكام مالّت الى التراكم نحو الطرف الارتكازى من المقياس بدلا من أن تتوزع بالتساوى ، كما حدث من قبل .

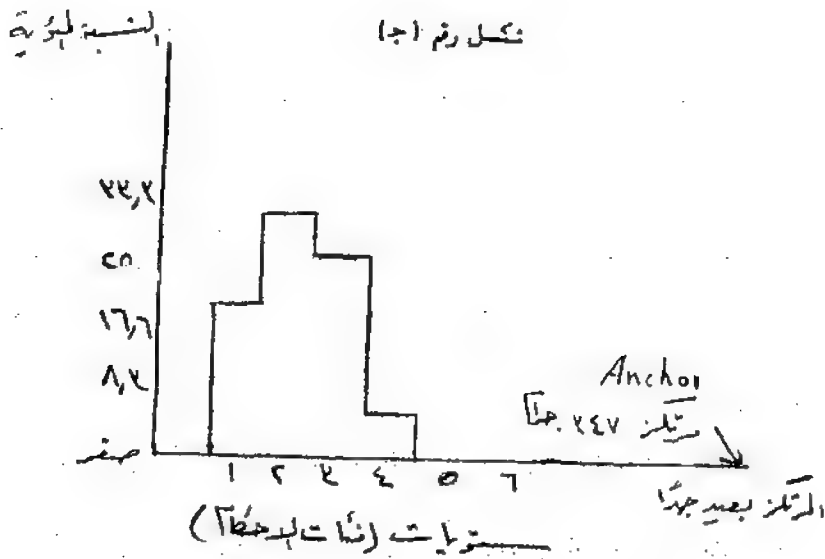
شكل رقم (ب)



وفى الطريقة الثانية لاثار الحكم ، اعطى الباحثون المفحوصين مرتكزا (anchor) يزن (٣٤٧) غرام وطلبوا منهم ان يحددوا هذا الوزن بالرقم (٦) وفى هذه الحالة اظهر المفحوصون عند الحكم على السلسلة الاصلية من الأوزان اثرا عكسيا لأن احكامهم مالت الى التراكم نحو الطرف الأخف من التوزيع ، لأنهم قدروا الأوزان اقل بكثير من حقيقتها بالنسبة للمرتكز . انظر شكل (ج) . وقد استخدم شريف هذه المبادئ الأساسية لعلم النفس العام كى يضع نظريته المسماة بالحكم الاجتماعى الخاصة به فى التغيير الاتجاهى .

ان الاتصالات الاقناعية التى تشبه نظرتنا الخاصة بعدها مرتكزا داخليا يمكن الحكم عليه بعدها أكثر تشابها مما هى فى الحقيقة ، بينما الاتصالات البعيدة عن مرتكزنا الداخلى يمكن عند المقارنة أن يحكم عليها بأنها أبعد مما هى عليه فى الواقع .

توزيع الاحكام لسلسلة الأوزان بدون مرتكز الشكل (١) وفى وجود مرتكزان (ب) ، (ج) بمسافات قريبة وبعييدة على التوالى . مظفر شريف وآخرون ١٩٥٨ .

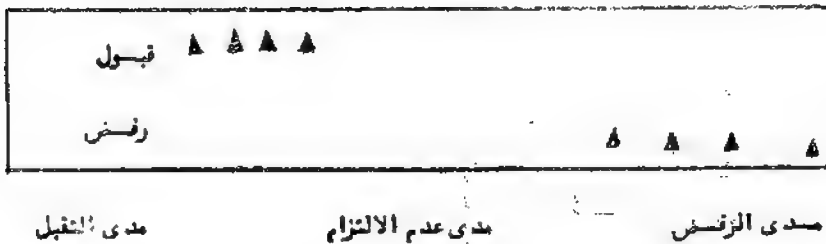


يظهر الشكل الأول توزيع الاحكام الخاصة بالأوزان دون وجود مرتكز anchor الشكل (١) ويظهر الشكلان (ب) ، (ج) الاحكام الخاصة بالأوزان في وجود مرتكز .

في حالة غياب المرتكز (الشكل ١) تكون النسب المئوية لاحكام الأفراد متشابهة نحو كل فئة من الفئات الست . بيد أنه عند دخول « مرتكز » تتغير انماط الاحكام من جانب الأفراد ٠٠٠ ففي الشكل (ب) نجد ان حوالى ٣٠٪ من الأوزان حكم عليها بأثقل من أوزانها ، مما يظهر تمثلاً نحو المرتكز ١٤١ غراماً . وعكس هذا حدث حين كان المرتكز ثقيلًا جدًا ٣٤٧ غراماً إذ لم يحكم على أى من الأوزان بأنها أثقل من حقيقتها وزادت النسبة المئوية للاحكام للفئات الأخف وزناً .

ولكى يوضح شريف مدى صلة الاحكام الخاصة بالتشابه (التقابل نحو تغيير الاتجاه الحقيقى) . ادخل ثلاثة مفاهيم جديدة هى : مدى التقبل latitude of Acceptance ومدى الرفض latitude of Rejection ومدى الالتزام latitude of noncommitment .

ويمكن تمثيل ذلك بالشكل الآتي :



يشير كل رقم الى عبارة محددة تعكس قبول أو رفض الشخص لها .
فإذا كان الموضوع الجدلي المشار اليه هو تحديد النسل

فإن عبارات مثل : ينبغي أن تتوافر كل وسائل تحديد النسل لكل فرد ، ينبغي على الحكومة والمؤسسات الخدمية والانتاجية تشجيع استخدام وسائل تحديد النسل . ومن الطرف المقابل تطرح عبارات مثل : تعد كل وسائل تحديد النسل وسائل غير قانونية ، وينبغي على الحكومة منع تصنيعها وهكذا .

Eagly and Tella

(مأخوذ عن إيغلي وتيلاك)

Jou. of Personality & Social Psychology, 1972.

يعكس اعتقاد شريف أن اتجاه الإنسان لا يمكن تمثيله بنقطة واحدة على مقياس ، والأصح هو أن الاتجاه يتكون من مدى متصل من المواقف المقبولة ، وعلى ذلك فإذا ما تم عرض مجموعة من العبارات عن قضية معينة باستخدام مقياس ترستون (Thurstone) فمثلاً يطلب من المستجيب أن يحدد كل العبارات التي يشعر بأنها تتجاوب مع اتجاهه في هذه القضية . هذه العبارات يمكن أن تشكل مدى التقبل للقضية . إن مدى العبارات التي يجدها الإنسان غير مقبولة أو يمكن الاعتراض عليها تعرف بأنها مدى الرفض والعبارات التي لا تعد مقبولة ولا تعد غير مقبولة أيضاً تشكل عدم الالتزام . وعندما يواجه الإنسان وسيلة اتصال اقناعية Persuasive communication من أجل تغيير اتجاه ما ، يكون رد

فعلة الأول هو اصدار احكام عن مكانة وسيلة الاتصال الاقناعية بالنسبة للابعد المذكورة سلفا ، وعلى وجه التحديد تصبح وسيلة الاتصال الاقناعية داخل أو خارج مدى القبول أو الرفض ، وحتى يصدر هذا الحكم لانستطيع أن نقرر ما اذا كان تغيير الاتجاه يمكن أن يحدث أولا ، ان نظرية الحكم الاجتماعي تؤكد بأن احتمال حدوث التغيير يتم في ضوء ما اذا كانت وسيلة الاتصال الاقناعية داخل مدى تقبل شخص معين أم لا ، وقد ثبت أيضا أن التغيير في الاتجاه يمكن أن يحدث عندما تدرج وسيلة الاتصال الاقناعية تحت مدى عدم الالتزام • *Latitude of noncommitment* لأي فرد وتقرب منه لكنها لا تدخل في مدى الرفض • بيد أن النموذج الذي قدمه مظفر شريف للحكم الاجتماعي يعتمد على النظر الى الناس بوصفهم أكثر تمسكا باتجاهات تكونت لديهم ، وان لكل انسان مجموعة من الاتجاهات على متصل (Continuum) يتضمن أحد قطبية أقصى درجات القبول ويتضمن القطب الثاني أقصى درجات الرفض • ويترج الناس بين هذين القطبين نحو القضايا التي تعرض لهم •

وترى نظرية الحكم الاجتماعي الانسان بوصفه مخلوقا عاقلا ، بمعنى أن الناس يعرفون ما هي اتجاهاتهم وأين موقعهم على طول هذا المتصل ، وأي الاتجاهات الأخرى التي يمكنهم أن يتقبلوها ، وأيها التي لا يمكنهم تقبلها وتلقى منهم الرفض • هذه الاحكام المعرفية يفترض أنها تسبق أية متغيرات حقيقة يمكن أن تتم نحو تغيير الاتجاه • وتفترض نظرية الحكم الاجتماعي ان ثمة بعض المتغيرات قد تؤثر في عملية الحكم الاجتماعي • وعلى سبيل المثال فان مدى اندماج (أنا) الشخص *hisself* في قضية ما يكون له آثار يمكن التكهّن بها على شدة القبول أو الرفض ، كما ترتبط بدورها بالتغيرات الاتجاهية الجديدة التالية ، وعلى ذلك فان المكونات المعرفية الوجدانية تتضافر في هذه النظرية وكل منها يمكن أن يؤثر في الآخر •

رابعا : نظريات الاتساق (الأتزان) :

تشارك نظريات الاتساق في تغيير الاتجاهات مع نظرية الحكم الاجتماعي في تأكيدها على العمليات المعرفية • وتفترض هذه النظريات

أننا على وعى باتجاهاتنا وسلوكنا ، وأننا نود لو أن هذه الجوانب المختلفة من أنفسنا كانت متسقة بعضها مع بعض . ويحدث التغيير فى الاتجاه عندما نخس بشئ من عدم الاتساق فيما بين معتقداتنا واتجاهاتنا . وتفترض نظرية الاتساق أن جميع الناس لهم القدرة على التفكير ، ولكنها لا تفترض كون هؤلاء الناس عقلاء . والواقع أن مصطلح نفسى (Psychologic) يشير الى العمليات التى يمكن بها أن تتغير اتجاهاتنا بحيث تصبح متسقة من الناحية النفسية المنطقية (Psychologically) من دون حاجة ضرورية لاتباع القواعد الصارمة للمنطق الشكلى (Formal Logic) . فمثلا : إذا علمنا أن التدخين يمكن أن يسبب السرطان ومع ذلك نواصل عادة التدخين . فإن المعتقد هنا والسلوك الممارس يكونان غير متسقين ، ولكى تحسم هذه الحالة الشاذة وغير المريحة نتيجة عدم الاتساق ، فإننا قد ننكر أن للتدخين أية علاقة بالسرطان من قريب أو بعيد . مثل هذا الاختيار لا يمكن اعتباره موقفا منطقيا تماما - إذ يسمح ذلك الانكار بأن يظل سلوك الاستمرار فى عادة التدخين متسقا مع الأفكار والمعتقدات لدى المدخن .

خامسا : يبد أن هناك مجموعة من نظريات الاتساق معرفيا Cognitive Consistency theories مشتق معظمها بطريقة أو بأخرى من نموذج الاتساق عند هيدر (Heider) كما تتضمن هذه النظريات نظرية التوافق عند أوسجود (Osgood) وكذلك نظرية عدم الاتساق المعرفى (التناقض المعرفى) (Cognitive dissonance) عند فيستنجر (Festinger) . ولو أن لكل نظرية من هذه النظريات بعض الخصائص المميزة ، إلا أنها تشترك فيما بينها فى بعض المسلمات المشتركة . فكل منها يسلم أن الأفراد لديهم دافع قوى لأن يكونوا متسقين ، وأن يظهروا أمام الآخرين بهذا الاتساق . وكل من هذه النظريات يسلم أيضا بأن وعى الإنسان بعدم اتساقه يولد لديه التوتر والقلق ، ولا يمكن التسامح فيه بسهولة ، وأخيرا فإن كل نظرية تفترض أن تغيير الاتجاه أداة رئيسية بالنسبة لحسم عدم الاتساق ، وفيما يأتى بعض هذه النظريات .

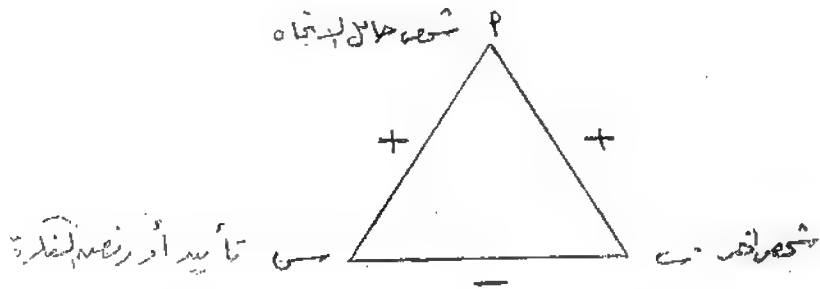
(١) نظرية هيدر (Heider) وتسمى بنظرية التوازن . لقد أسهم

هيدر (Heider) ١٩٤٦ - ١٩٥٨ فى وضع نظرية تبرز ملاحظة الناس لملاقاتهم مع غيرهم من الآخرين ، وكذلك مع بيئتهم وذواتهم على أساس مبدأ الاتساق وإبرز هيدر (Heider) ثلاثة عناصر يرى ضرورتها فى تغيير الاتجاهات :

١ - الشخص حامل الاتجاه نسميه (أ) .

٢ - شخص آخر فى المجال نسميه (ب) .

٣ - مفهوم شخصى و مادى أو معنوى كما يتمثل فى فكرة ، حدث موضوع ... الخ ونطلق عليه اتجاه أو هدف ويسمى فى الشكل (س) وبعد مفهوم الانجاب مثلا فى هذا الشكل الآتى ويمكن لنظرية هيدر (Heider) أن تطبق على الشكل الآتى المتضمن فكرة أو اتجاه فى زيادة الانجاب .



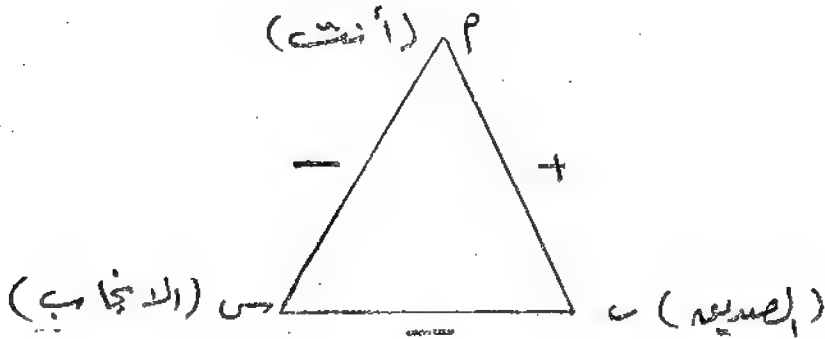
فى الشكل نرمز لحامل الاتجاه بالرمز (أ) ولصديقك فى المجال بالرمز (ب) ولتأثير تشريع زيادة الانجاب بالرمز (س) ويمكن التمثيل للموقف بالرسم البيانى لتصور هيدر (Heider) للتوازن كما يأتى :

لما كان حامل الاتجاه يناصر زيادة الانجاب فان العلاقة بينه وبين زيادة الانجاب تكون لها قيمة ايجابية ، كذلك لما كان حامل الاتجاه وصديقه مرتبطين بعلاقة حميمة فان الصلة بينه وبين صديقه يكون لها قيمة ايجابية التى نرمز لها (+) . فاذا كان الصديق يعارض تشريع زيادة الانجاب فان الصلة بين الصديق وبين زيادة الانجاب لها قيمة سالبة ورمزها (-) .

وفى الرياضيات يكون حاصل ضرب موجبين وسالب واحد قيمة سالبة .

$$- = - \times + \times +$$

يسمى هيدر (Heider) حالة السالب بالمصطلح (لا توازن) imbalance وتتميز هذه الحالة بالانعصاب والقلق وعدم الارتياح (Unpleasantness) ومن هنا يبرز دافع الاختزال للتوازن (عدم التوازن) .



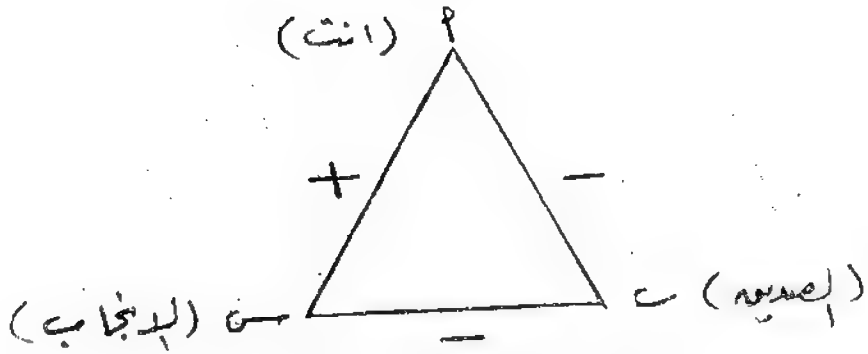
ومن بين طرق أحداث ذلك تغيير الاتجاه نحو زيادة الانجاب ففي هذه الحالة فانك تضرب قيمتين سالبتين فى قيمة موجبة ، وهذا يعطينا فى الرياضيات العلاقة زائد (+) .

$$+ = - \times - \times +$$

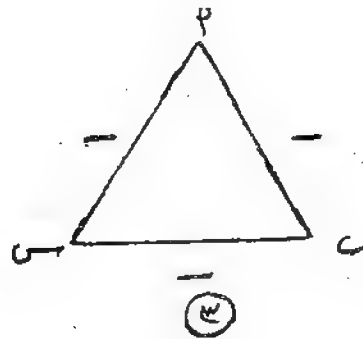
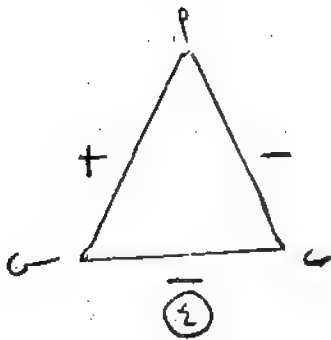
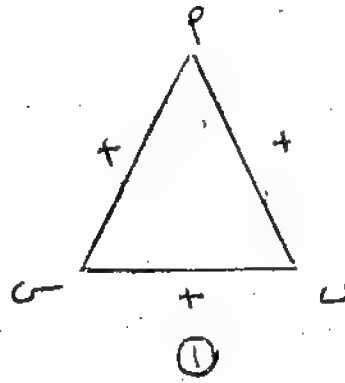
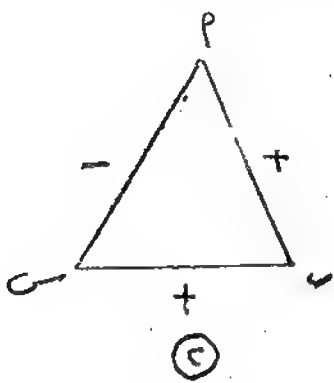
ولما كان الرمز ايجابيا ، فان التوازن يكون قد تم استعادته .

وبدلا من تغيير الاتجاه نحو زيادة الانجاب فقد يفكر حامل الاتجاه فى هجر صديقه ورفضه، فى هذه الحالة يعود التوازن لأن المعادلة تكون كالآتى:

$$- = + \times - \times - \text{ زائد } + = - \times - \times \text{ ناقص } \times \text{ ناقص } \times \text{ زائد } = \text{ زائد }$$

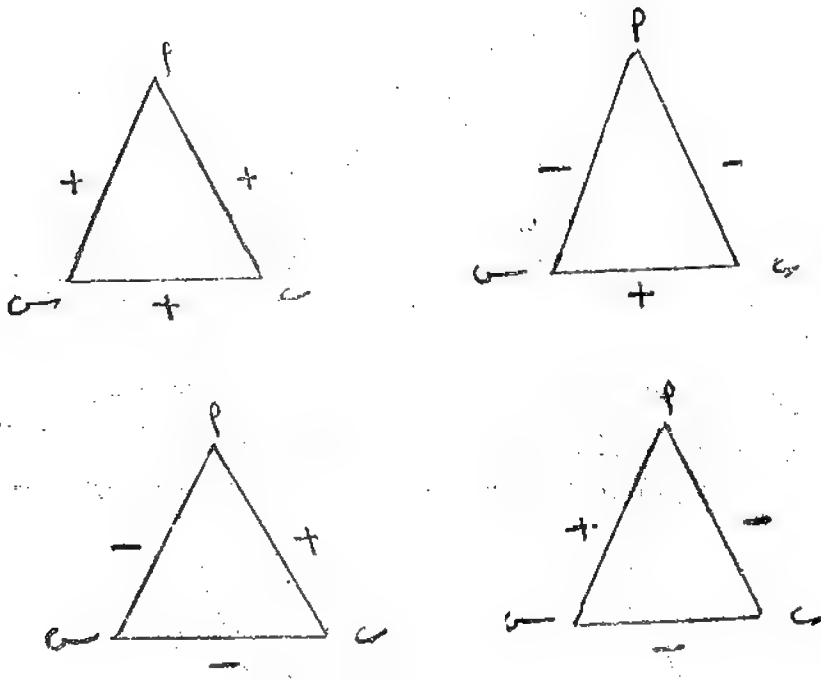


يلاحظ أن حالة التوازن تقوم عندما لا يكون هناك أى سالب على الإطلاق أو يكون هناك سالبان ، لكن يحدث اللاتوازن (عدم التوازن) عندما يكون هناك سالب واحد أو ثلاثة • انظر الشكل الآتى :



(لاتوازن) ٣ ٢ ١

(توازن) ٤ ٣ ٢ ١



حالات التوازن

تقوم حالة من التوازن عندما لا تكون هناك أى قيم سالبة ، أو عندما تكون هناك قيمتان سالبتان . وتقوم حالة من اللاتوازن « عدم التوازن » عندما تكون هناك قيمة سالبة واحدة أو ثلاث قيم سالبة . وتتميز حالة اللاتوازن بالقلق والضيق (Unpleasantness) « عدم الارتياح » وتبعاً لذلك فإن الإنسان يجد نفسه ميالاً إلى اختزال اللاتوازن . وهذا يعنى تغيير اتجاهه أما نحو الشخص أو نحو المفاهيم غير الشخصية (مثل شيء أو فكرة أو حدث) ويشير الشكلان السابقان إلى اتجاه العلاقات .

(ب) نظرية أوزجود Osgood وتسمى نظرية التوافق وهى امتداد لنظرية التوازن ، وهى من وضع العالم شارلس أوزجود Osgood Charles E. وزفائه ١٩٥٥ ، تتمحور النظرية فى أن الناس يحملون فى أنفسهم عدداً لا ينتهى من الاتجاهات المتباينة ، بعضها متسق (consistent) وبعضها غير متسق (inconsistent) ولا تحدث الاتجاهات غير المتسقة لدى الأفراد أية أشكال إذا أتت غير متناقضة أى

فى اطار السياق نفسه ، لنفرض مثلا انك تحس باتجاه ايجابى حيال أستاذ ما فى الجامعة ، وأيضا حيال فكرة تشريع زيادة الانجاب . يبقى الاتجاهان مستقلين منفصلين ما لم يعبر الأستاذ عن رأى فى تشريع زيادة الانجاب ، ويجدد موقفه من هذه المسألة ، فلو أظهر الأستاذ تأييدا للتشريع مناصرا زيادة الانجاب فان الاتجاهين متوافقان - أى انهما فى حالة انسجام أو تصالح ، أما لو عارض الأستاذ التشريع الذى يؤيد زيادة الانجاب فان الاتجاهين يكونان غير متوافقين أى انهما فى حالة عدم انسجام أو خصومة .

والى هنا فان نظرية الاتفاق تظل غير متميزة عن نظرية هيدر (Heider) للتوازن الا أن اوزجود (Osgood) ورفاقه يمضون قدما فى رسم خطة يقوم فيها شىء ما على مقياس يتدرج من جيد الى سىء أى من $3 +$ الى $3 -$ وتعنى $3 +$ على المقياس بأن لدينا تقويما ايجابيا فى حده الأعلى لشيء ما ، كما تعنى $3 -$ تقويما سالبا فى أقصى حد ، وتعنى صفر تقويما محايدا له .

ان ادراكنا بأننا لا نشعر بالقوة نفسها أو بالعمق نفسه بأهمية جميع الأمور هو الذى شكل الأساس لتوقعات (Osgood) ورفاقه فيما يختص بالاتجاه ودرجة تغييره ، وهم يرون أنه كلما زادت قوة الاتجاه قلت فرص تغييره اذا استطعنا بشىء له قوة الاتجاه المضاد .

لنفرض أننا نحب أستاذنا الجامعى بدرجة $3 +$ وهى أعلى قيم المقياس ، وأننا نعلم أنه يعارض التشريع الذى يؤيد زيادة الانجاب وهو موقف نكرهه فيه على المستوى المعتدل نسبيا وهو $1 -$ ، فان اوزجود Osgood يتوقع بأن اتجاهنا حيال الانجاب هو الذى « يتنازل » لاتجاهنا نحو الأستاذ . وكلما زادت مقاومة الاتجاهات القوية المتطرفة للتغيير عن مقاومة الاتجاهات الحياضية ، كلما زاد التغيير فى الاتجاهات الأكثر اعتدالا .

(ج) نظرية فيستنجر (Festinger) المسماة بنظرية التنافر المعرفى Cognitive dissonance theory وضع النظرية فيستنجر (Festinger) وهو تلميذ من تلاميذ كيرت ليفين (Lewin K.)

صاحب نظرية المجال (field theory) . وكان فيستنجر أكثر تلاميذه اهتماما في علم النفس الاجتماعي ، وله نظريتان ترتبطان بتكوين الاتجاهات وتغييرها . (هما نظرية المقارنة الاجتماعية ونظرية التنافر المعرفي Cognitive dissonance . والأخيرة هي أكثر شهرة . ومنذ بداية صياغتها الأولى عام /١٩٥٧ اثارت هذه النظرية قدرا كبيرا من الجدل والبحث والاضافات النظرية . ويؤكد شافر (Shaffer) ١٩٧٥ أن هذه النظرية بالرغم من أنها جوبهت بتحديات قاسية ، إلا أنها في مجموعها أظهرت الكثير من تعدد الفوائد والمرونة والقدرة على التكهّن .

استبدل فيستنجر مفهوم الاتساق أو التوازن ومفهوم عدم الاتساق أو عدم التوازن اللذين استخدما في نظريات هيدر (Heider) واسجود (Osgood) بمفهوم التناغم (consonance) ومفهوم عدم الاتساق أو عدم التوازن بمفهوم التنافر (dissonance) .

قامت نظرية فيستنجر أساسا على نظرية المقارنة الاجتماعية التي تنشأ من حاجتنا لمعرفة آرائنا وقدراتنا وكذلك تقويمنا لها .

ثم اضاف فيستنجر بعد ذلك أن هذه الحاجة للمعرفة تسعى للوصول دوما الى معلومات متناغمة لا تتنافر بعضها مع البعض الآخر .

أما ما تتميز به هذه النظرية من سائر النظريات الأخرى إبرازها لأثر نتائج القرارات في تغيير الاتجاهات ، فهي تهتم بما يحدث من تغيير بعد اتخاذ القرار . وقد لخص فيستنجر (Festinger) نظريته بالنقاط التالية :

١ - قد توجد لدى الفرد علاقات متنافرة بين عناصر معرفية .

ويقترض فيستنجر أن الوحدات الأساسية في التنظيم المعرفي للفرد هي العناصر المعرفية التي تعد بمثابة معارف (Knowledges) عن الأشياء والاحداث والوقائع والسلوك الخ وتتضمن العناصر المعرفية (المعارف) عند فيستنجر (Festinger) المعتقدات والآراء والاتجاهات ، وقد يكون بين كل عنصرين منها علاقات متنافرة .

٢ - يؤدي عدم التناغم المعرفي (التناافر المعرفي) الى نشأة ضغوط تعمل على اختزال التناافر الذي يمكن أن يحدث بأحدى الطرق الآتية :

أما بتغيير عنصر معرفي سلوكي أو تغيير عنصر معرفي بيئي ، أو إضافة عناصر معرفية جديدة وآراء جديدة * ويمكن توضيح تغيير العنصر المعرفي السلوكي للمدخن الذي يكف عن التدخين ، حين يعلم أن التدخين مضر بالصحة ، أما تغيير العنصر البيئي فيمكن توضيحه بمثال الشخص الذي يشوه الاتجاه السياسي لأحد المرشحين كي يبرر عدم تصويقه له في الانتخاب ، أما إضافة عناصر معرفة جديدة فيمكن تمثيله بالمدخن الذي يقرأ كتابات تنتقد البحوث التي تربط بين التدخين ومرض السرطان وتصلب الشرايين ، ويربط فيستنتج بين عملية اتخاذ القرار والتناافر المعرفي فحين يواجه الشخص موقف اختيار بين عدة بدائل يكون في مواجهة حالة صراع (conflict) ومن ثم تتكون ضغوط لاختزال هذا التناافر ويتوقف ذلك على عدة أمور هي :

- ١ - أهمية القرار .
- ٢ - الجاذبية النسبية لموضوع ما .
- ٣ - درجة التداخل أو التشابه المعرفي بين عناصر الموضوع المطروح .

وقد تميزت هذه النظرية بهذا الرأي الوحيد أو الفريد الذي يجعلها تقباين مع سائر النظريات المشابهة * وقسام فيستنجر (Festinger) في نظريته بتحديد أربعة مواقف ينشأ عنها التناافر بين السلوك والرأي هي :

- ١ - موقف الاختيار الحر : يحدث التناافر المعرفي في هذا الموقف نتيجة لاتخاذ قرار ما ، ويتمثل القرار هنا في اختيار أحد البدائل بين شيئين أو أكثر * في هذه الحالة يعاني الشخص الذي يصدد أن يختار بين أمرين أو موضوعين أو شيئين من حالة صراع يظل قائماً حتى يتم له الاختيار ، فإذا تم له الاختيار انتهى الصراع ، وبدأ التناافر المعرفي وما يترتب عليه من توتر (tension) . أما لماذا يحدث التناافر المعرفي بعد اتخاذ القرار ، فلأن هذا القرار يأتي معارضا للآراء التي تؤيد الشيء أو الموضوع الذي لم يتم اختياره ، فإذا قرر الشخص

أن يختار العمل في الاذاعة مثلاً بدلاً من العمل في الصحافة ، فإن العناصر المعرفية الخاصة بميزات العمل في الصحافة تتنافر وتتعارض مع عنصر معرفة أن الاذاعة هي التي فضلت وتم اختيارها بالفعل . ويفرق فيستنجر (Festinger) بين الصراع والتنافر إذ يكون الشخص في موقف الصراع قبل أن يتخذ القرار ، أما بعد اتخذه للقرار ، فإن الصراع يخفئ (يرفع) إذ يكون قد تم له الاستقرار على اختيار معين . وبمعنى آخر يكون قد استطاع أن يرفع الصراع ولم يصبح متردداً بين اختيارين . يلي ذلك ظهور التنافر وما يترتب عليه من توتر وضغوط يود الفرد لو أمكن له إزالتها ، ومع هذا لا يؤدي هذا التنافر إلى التشتت بين اتجاهين أو اختيارين كما كان الحال قبل الاختيار وأثناء معاناة الصراع .

٢ - موقف الاذعان القسري :

يحدث التنافر المعرفي في هذا الموقف نتيجة للاذعان أو القهر أو الإكراه القسري من جانب الداعية ويقصد فيستنجر (Festinger) بالاذعان القسري الاضطرار ، للخضوع ، للرأي السائد أو الملزم دون تغيير الرأي الخاص بالفرد ، ويقابل هذا الاذعان اتخاذ القرار في موقف الاختيار الحر . ويحدث نتيجة للتهديد بالمعاقب أو التلويح بالجزاء . فإذا حدث الاذعان نشأ عنه تنافر بين الرأي والسلوك ، أي تصبح العناصر المعرفية المتعلقة بالرأي في حالة تنافر مع العناصر المعرفية المتعلقة بالسلوك . ويكون مقدار التنافر الناشئ عن الاذعان القسري بمثابة المحصلة لمقدار الاثابة أو العقوبة التي تقدم للترغيب في السلوك المطلوب أو التنفير . فإذا حدث الاذعان قل التنافر الناشئ عنه كلما زادت قيمة الاثابة أو اشدت درجة الجزاء . فمثلاً إذا قبل شخص مكافأة مقدارها خمسة آلاف جنيه ليخون أو يغتاب صديقاً له ما قد يسبب لهذا الصديق اضراراً بالغة ، يتعرض لتنافر معرفي أقل مما يتعرض له إذا كانت قيمة المكافأة مئة جنيه .

٣ - موقف التعرض اللاإرادي للإعلام :

ينشأ التنافر في هذه الحالة إذا كانت المعلومات التي يتعرض لها

الشخص تحمل معارف تتعارض مع معارفه السابقة ، ولا يستطيع الشخص فى هذا الموقف تجذب هذه المعلومات لأنها واسعة الانتشار حولها ومثبتة بقواتر من خلال وسائل الاعلام ، كما يحملها اليه أى تواصل مع الأشخاص الآخرين . ويختلف هذا الموقف عن سابقه فى أن التنافر المعرفى لا ينشأ نتيجة لاتخاذ قرار ، فالشخص فى هذه الحالة لا يتخذ قرارا ولا يختار رأيا وسلوكا ، وإن ما يحدث له ويسبب لديه هذا التنافر المعرفى هو التعرض لاعلام يهدف الى التأثير فى اتجاه معين مضاد لاتجاه الشخص .

٤ - موقف التعرض الارادى لمعلومات جديدة :

ينشأ التنافر المعرفى فى هذه الحالة اذا كانت المعلومات التى يسعى الشخص لتحصيلها عن ارادة حرة كى يؤيد اختيارا يريد أن يحققه فى المستقبل متعارضا مع ما سبق له تحصيله من معلومات . فالطالب الذى يريد أن يختار تخصصا من بين تخصصين يبحث عن مزايا ومساوئ كل منهما . كذلك قد يحدث التعرض الارادى لمعلومات نتيجة للضغط الذى يسببه التنافر المعرفة الذى يحدث نتيجة للاختيار . فاذا اختار الطالب تخصصا ما من تخصصين قد يسعى الى تحصيل معلومات عن مزايا هذا التخصص الذى اختاره مستقبلا ، كما يبحث عن مساوئ التخصص الذى رفضه لكى يقضى على التنافر الذى ينشأ عنده . فاذا حدث أن بلغ التنافر درجة عالية فقد يسعى الطالب الى تحصيل معلومات تضاعف من شدة هذا التنافر حتى يبلغ أقصاه . فيقرر أن يسحب اختياره وأن يتراجع عنه . وقدمت نظرية فيستنجر (Festinger) ذخيرة كبيرة من التجارب والبحوث التى درست مختلف العوامل المؤثرة فى تغيير الاتجاهات وكذلك انصببت بحوث هذه النظرية على مختلف المواقف التى يحدث فيها التنافر .

سادسا : (نظرية التحليل النفسى) :

يشير رواد مدرسة التحليل النفسى الى أن بناء اتجاهات الشخص يكون محكوما بعلاقة هذا الشخص وهو صغير (طفل) بوالديه ، أى أن « دياالوج » الاشباع/احباط الذى يعيشه الشخص فى طفولته الباكرة

- الخمس سنوات الأولى عادة - هو الذى يكون اتجاهات الطفل نحو والديه ، وغالبا ما تكون اتجاهات كراهية وعدائية ، وتكون هى نفسها الاتجاهات الموجهة نحو السلطة ، كما تمثل فى الوجوه الأبوية أو من يمثلها كالرؤساء ورجال الشرطة وغيرهم ، كما قد تنسحب هذه الاتجاهات نحو المجتمع ككل .

وينبه فرويد (Freud) الرائد الأول للتحليل النفسى الى أن الطفل فى محاولاته الدؤوبة لخفض توتراته الدافعية ازاء البيئة من حوله ، يكتسب مجموعة من المهارات الإدراكية والحركية وهى ما تسمى « الأنا » (ego) وهذه الأنا تحاول أن تستدخل الواقع بمطالبه . ولما كان الطفل غير قادر على مواجهة ظروف هذا الواقع بسبب عجزه النسبى ، فإنه يستجيب بحيل دفاعية (ميكانيزمات دفاع) defence mechanisms وتتمثل فى عمليات كالنكبت ، الإسقاط ، الإنكار ، التبرير ، التوحد . . . الخ فالكبت على سبيل المثال يتضمن نسيان الدافع أو الظرف المثير للقلق . والتوتر ، والإسقاط يعزى الدوافع غير المقبولة شعوريا الى الآخر ، والإنكار يعنى عدم القدرة على ادراك مثيرات القلق ، فيتم إنكار وجودها ، والتبرير يحاول عزو سبب الفشل الى الآخرين أو الظروف ، والتوحد يجعل الطفل متمسكا لاتجاهات الشخص الاقصى الخيف (المعتدى) متبنيا سلوكه وكأنه نابع منه . وتعمل كل هذه الميكانيزمات بطريقة لاشعورية .

ويضيف سارنوف (Sarnoff) (١٩٦٠) ازاء ما طرحه فرويد عن ميكانيزمات الدفاع أن هذه الميكانيزمات ليس ضروريا أن تخفض التوتر أو القلق فى الموقف الذى تمارس فيه ، ولابد من أن يصاحب عملها استجابات صريحة وظاهرة (Overt responses) ويسمىها سارنوف « الأعراض (Symptoms) ويعرف العرض بوصفه استجابة ظاهرة تؤدي الى خفض التوتر ، وتكون العلاقة بين هذه الاستجابة (العرض) وبين الدافع اللاشعورى غير واضحة بالنسبة للفرد . فكراهية الأب من جانب الطفل - كراهية لاشعورية - تسبب قلقا للطفل ، ولا يستطيع الطفل التعبير عن هذه الكراهية صراحة ، وقد يتطابق الطفل مع أبيه (الأنا العالية) ويصبح مطيعا لطيفا بطريقة زائفة ، ويسمح هذا السلوك بخفض التوتر الناشئ عن دافع الكراهية غير المرغوب فيه .

وتحدث كثيراً هذه الأعراض بين الكبار ، فربما تكون الرعاية الزائدة والحنان ازاء شخص ما ، تعبيرا مريحا لصاحب السلوك مزيلا للتوتره ، ويكون فى الوقت نفسه « عرضا » لكراهية عميقة أو قسوة (سادية) مغطاة ، وقد يكون الكرم الزائد عرضا ليخل متأصل وهكذا .

وقد دعا هذا مصطفى زيور « المدلل النفسى المشهور طرح عيسارد الآتية : (الانسان ليس ما هو ، وهو ما ليس هو) .

وازاء تغيير الاتجاهات فى ضوء هذه النظرية يقدم « سارنوف » تعريفا للاتجاه مقابله : استعداد للاستجابة المؤيدة أو المعارضة لمجموع من الاشياء . . . هذا الاستعداد للاستجابة (ايجابيا أو سلبا) يتكون أثناء القيام باستجابات خفض للتوتر نحو فئات متنوعة من الاشياء . . . أى أن اتجاه الشخص نحو الأشياء يحدده الدور الذى تقوم به هذه الاشياء لتسهيل الاستجابات التى تخفض التوتر الناشئ عن دوافع معينة ، والتى تحل صراعات بينها . وهذه الدوافع اما أن تكون مقبولة اجتماعيا أو مرفوضة اجتماعيا ، أو مرفوضة على المستوى الشعورى . والاتجاهات التى تنشأ نتيجة لدوافع مقبولة شعوريا تنشأ أثناء عملية خفض التوتر الناشئ عن هذه الدوافع ، فى هذه الحالة يتكون لدى الشخص « اتجاه قبول » نحو الأشياء التى سهلت خفض التوتر ، كما قد يتكون لدى الشخص اتجاه « رفض نحو الأشياء التى تعوق أو تمنع خفض التوتر . ويكون الشخص واعيا أثناء هذه العملية بالعلاقة الوظيفية بين دوافعه واتجاهاته . فإذا كان لدى شخص ما دافع انجاز عال فى المجال الرياضى ، وساهمت مجموعة ظروف فى اشباع هذا الدافع ، يتكون حينذاك اتجاه « قبول » ازاء هذه الظروف وقد يتكون اتجاه « رفض » ازاء ظروف أخرى اعاقت هذا الاشباع للدافع . وبخصوص الاتجاهات التى تنشأ نتيجة لدوافع غير مقبولة شعوريا ، فتحدد نشأتها بمدى أحداثها للميكانيزمات الدفاعية التى تمنع ادراك الدوافع غير المقبولة ، كذلك تتحدد نشأتها بمدى قدرتها على ظهور الاعراض التى تساعد فى خفض القلق أو التوتر الناشئ عن الدوافع غير المقبولة .

والتكنيك الذى يستدعى الاتجاهات من خلاله ميكانيزمات دفاع ما ، يساعد فى تخفيف ادراك المثيرات للقلق سواءا كانت خارجية أم كانت

محفزات داخلية • فالمثيرات، المسيبة للقلق والخوف من الخارج يضعف تأثيرها حين تنشط ميكانيزمات مثل الإنكار إذ لا يحس الفرد بوجود خطر داهم خارجي ، أى لا يدرك هذا الخطر مادام ميكانيزم الإنكار مؤدياً لدوره بنجاح • وميكانيزم آخر مثل التوحد مع مثير القلق أو الخوف (المعتدى عادة) وتبنى سلوكه ، يقلل من فاعلية ادراك الشخص لهذا المعتدى ، إذ يصبح وكأنه هو غير منفصل عن ذاته • وبالنسبة للمحفزات الداخلية التي تثير القلق والخوف ، فعادة ما تقل فعاليتها بتشغيل ميكانيزمات مثل الاسقاط إذ يحول الشخص شعوره بالاثم أو الدونية الى الآخرين (هم الاثمون ولست أنا) ، كما يعمل ميكانيزم التكوين الضدى - اظهار مشاعر ما يكنه المرء ازاء الآخر - فالمشاعر الودية قد تكون مضادة لمشاعر العدائية ، ويعمل هذا الاتجاه الودى على ازالة اثر المخاوف والمقلقات الداخلية نتيجة لهذه المحفزات • والاتجاهات عند « سارنوف » مرتبطة بميكانيزمات الدفاع التي تساعد فى خفض القلق أو التوتر ، كذلك ترتبط الاتجاهات عنده بالاعراض (Symptoms) التي تختزل بدورها القلق أو التوتر وتساعد فى تحقيق التوافق (adjustment) .

ويمكن لاتجاهات الفرد أن تتغير اذا درسنا ميكانيزمات الدفاع لديه والحلول التي تقدمها ، وكذا الاعراض التي عن طريقها يخفض من توتراته، ويتم ذلك عن طريق تحليل النفس الذى يهدف الى تبصير الفرد بأساس مشكلاته وتوافقاته المصطنعة وما يصاحبها من وجود اتجاهات مع أو ضد • فاستبصار المريض - من خلال جلسات التحليل النفسى - ببنية العصاب الذى يحمله معه ، وفك هذه المنظومة يؤدى بالضرورة الى تغيير اتجاهات الفرد ، إذ أن وظائف الاتجاهات السابقة (قبل التغيير) كانت مرتبطة بأعراض العصاب والميكانيزمات الدفاعية المصاحبة • وعليه لمن تتغير اتجاهات المريض الا اذا شفى من عصابه •

« المراجع العربية والأجنبية »

- ١ - ب. ف. سنكتير : تكنولوجيا السلوك الانساني : ترجمة عبد القادر يوسف ، سلسلة عالم المعرفة : الكويت : ١٩٨٨ .
- ٢ - تحسين على حسين : دور وسائل الاعلام فى تغير الاتجاهات النفسية والاجتماعية نحو المرأة العراقية - دراسة تجريبية : رسالة دكتوراه غير منشورة : كلية التربية - جامعة عين شمس ، القاهرة : ١٩٨٧ .
- ٣ - جورج ام ازاد وريموند جى كورستين : نظريات التعلم ، دراسة مقارنة : ترجمة على حسين حجاج : سلسلة عالم المعرفة : الكويت ١٩٨٦ .
- ٤ - صلاح مخيمر : ميخائيل رزق : المدخل الى علم النفس الاجتماعى : الأنجلو المصرية ، القاهرة ١٩٦٨ .
- ٥ - صلاح نصر : الحرب النفسية « معركة الكلمة والمعتقدات : الجزء الأول والثانى : دار القاهرة للطباعة والنشر ، القاهرة ١٩٦٦ - ١٩٦٧ .
- ٦ - عزيز حنا داود : العلاقات بين السمات الانفعالية والاتجاهات الاجتماعية لدى المراهقين المصريين (رسالة ماجستير غير منشورة) ١٩٥٦ .
- ٧ - عزيز حنا داود وآخرون ، الشخصية والصحة النفسية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ١٩٥٨ .
- ٨ - عزيز حنا داود وآخرون ، الشخصية بين السواء والمرضى ، الأنجلو المصرية - القاهرة ١٩٩١ .
- ٩ - لويس كامل مليكه : قراءات فى علم النفس الاجتماعى فى البلاد العربية : المجلد الأول ، الدار القومية للطباعة والنشر : القاهرة ١٩٦٥ .

- ١٠ - مصطفى سوييف : مقدمة لعلم النفس الاجتماعى : مكتبة الأنجلو المصرية ، الطبعة الثالثة ، القاهرة ١٩٧٠ .
- ١١ - منيرة أحمد حلمى : التفاعل الاجتماعى : مكتبة الأنجلو المصرية ، القاهرة ١٩٨١ .
- ١٢ - منيرة أحمد حلمى : ثلاثة نظريات فى تغيير الاتجاهات : مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة ١٩٧٧ .
- ١٣ - مجموعة من علماء النفس : علم النفس الاجتماعى وقضايا الاعلام والدعاية ، ترجمة نزار عبونه السود : دار دمشق : دمشق ١٩٧٨ .
- ١٤ - نجيب اسكندر ابراهيم : لويس كامل مليكه ، رشدى قاسم منصور : الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعى : الطبعة الثالثة : دار النهضة العربية ، القاهرة ، بدون تاريخ .
- ١٥ - هريت شيللر : المتلاعبون بالعقول : ترجمة عبد السلام رضوان . سلسلة عالم المعرفة : الكويت ١٩٨٦ .

« المراجع الأجنبية »

- 16) Alan Hancock, *Mass Communication*. Longman, London; 1966.
- 17) Allport, G.W., *Attitude in hand book of Social Psychology*, Wercester Clark University Press; New York, 1945.
- 18) Anastasi, A., *Psychological Testing* (3rd ed.) McMillan Pub. Company, New York, 1961.
- 19) Bartlet, F.C., *Political Propaganda*, Cambridge University Press, Cambridge, 1940.
- 20) Belson, W.A., *Meaduring the effects of TV a description of method*, Public opinion; Quarterly; Vol. 22, 1958.
- 21) Blandford, D. and Sampson; E. *Induction of Prestige Sug-
gestion through classical Conditioning*; J. Abnorm. Soc. Psy. Vol. 69; 1964.
- 22) Boron, R.A. et al. *Understanding Behavior*; Holt Rinehart of Winston, New York, 1940.
- 23) Cantril, Hadly & Allport, G., *The Psychology of Radio*, Harpers, New York, 1935.
- 24) Christanse, David, *Changing attitudes about smoking by film*, Ph.D. University of South Dakota 1978. Diss. Ab. Int., Vol. 93, 1979.
- 25) Daniel, Lerner and Shram Wilber, *Communication and Change in the Developing Countries*, The University Press of Hawai, 1978.
- 26) Davidoff, L.L., *Introduction to Psychology*, (Second Edition) McGraw Hill Book Company, New York, 1980.
- 27) Edwards, A.L., *Techniques of Attitude Scales Construction*, (Second Edition); Tiffor and Simans India, 1969.
- 28) Eysenck, H.J., *The Psychology of Political*, Routledge & Kegan Pul.: London, 1954.

- ١٠ - مصطفى سوييف : مقدمة لعلم النفس الاجتماعى : مكتبة الأنجلو المصرية ، الطبعة الثالثة ، القاهرة ١٩٧٠ .
- ١١ - منيرة أحمد حلمى : التفاعل الاجتماعى : مكتبة الأنجلو المصرية ، القاهرة ١٩٨١ .
- ١٢ - منيرة أحمد حلمى : ثلاثة نظريات فى تغيير الاتجاهات : مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة ١٩٧٧ .
- ١٣ - مجموعة من علماء النفس : علم النفس الاجتماعى وقضايا الاعلام والدعاية ، ترجمة نزار عبونه السود : دار دمشق : دمشق ١٩٧٨ .
- ١٤ - نجيب اسكندر ابراهيم : لويس كامل مليكه ، رشدى قاسم منصور : الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعى : الطبعة الثالثة : دار النهضة العربية ، القاهرة ، بدون تاريخ .
- ١٥ - هربت شيللر : المتلاعبون بالعقول : ترجمة عبد السلام رضوان . سلسلة عالم المعرفة : الكويت ١٩٨٦ .

« المراجع الأجنبية »

- 16) Alan Hancock, **Mass Communication**. Longman, London; 1966.
- 17) Allport, G.W., **Attitude in hand book of Social Psychology**, Wercester Clark University Press; New York, 1945.
- 18) Anastasi, A., **Psychological Testing** (3rd ed.) McMillan Pub. Company, New York, 1961.
- 19) Bartlet, F.C., **Political Propaganda**, Cambridge University Press, Cambridge, 1940.
- 20) Belson, W.A., **Meaduring the effects of TV a description of method**, Public opinion; Quarterly; Vol. 22, 1958.
- 21) Blandford, D. and Sampson; E. **Induction of Prestige Sug-
gestion through classical Conditioning**; J. Abnorm. Soc. Psy. Vol. 69, 1964.
- 22) Boron, R.A. et al. **Understanding Behavior**; Holt Rinehart of Winston, New York, 1940.
- 23) Cantril, Hadly & Allport, G., **The Psychology of Radio**, Harpers, New York, 1935.
- 24) Christanse, David, **Changing attitudes about smoking by film**, Ph.D. University of South Dakota 1978. Diss. Ab. Int., Vol. 93, 1979.
- 25) Daniel, Lerner and Shram Wilber, **Communication and Change in the Developing Countries**, The University Press of Hawai, 1978.
- 26) Davidoff, L.L., **Introduction to Psychology**, (Second Edition) McGraw Hill Book Company, New York, 1980.
- 27) Edwards, A.L., **Techniques of Attitude Scales Construction**, (Second Edition); Tiffor and Simans India, 1969.
- 28) Eysenck, H.J., **The Psychology of Political**, Routledge & Kegan Pul.: London, 1954.

- 29) Eysenck, H.J., *Drage and Personality Theory and Methodology* Drage Mants, 1957.
- 30) Franklin, Fearing, *Influence of the Movie on Attitude and Behaviour*, McGraw Hill Book, Company, New York, 1963.
- 31) Good C.V., *Dictionary of Education*, McGraw Hill Book, Company, New York, 1973.
- 32) Goldstein, I. and McCinnies E., *Compliance and Attitude Change Under Conditions of Differential Social Reinforcement*, J. of Abnormal Soc. Psychology, 1964.
- 33) Hildom, D. and Brown, R., *Verbal Reinforcement and Interview Bias*, J. Abnorm., Soc. Psychology, Vol. 53, 1965.
- 34) Hovland, C. & Weiss, W., *The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness*; Public Opinion Quarterly, Vol. 15, 1951.
- 35) Hovland, C. & Janis and Kelly H., *Communication and Persuasion*, Yale University, New York, 1953.
- 36) Hovland, C. & Lamsdaine A. and Sheffield, *Experiments on Mass Communication*, John Wiley and Son; New York, 1965.
- 37) Jarden, A.M., *Measurement in Education "An Introduction"* McGraw Hill Company, New York, 1953.
- 38) Katz, Dainal, *The Functional Approach to the Study of Attitude*, Public Opinion Quarterly, 1960.
- 39) Kelmen, H. & Hovland C., *Effect of Fear Arousing Communication*, J. of Abnormal Social Psychology, Vol. 48, 1953.
- 40) Klapper, Joseph, *The Effect of Mass Communication*, The Free Press, Glencoe Illinois, U.S.A., 1963.
- 41) Krech, D. & Cruch R.H., *Theory and Problems of Social Psychology*, McGraw Hill Pub. Company, New York.
- 42) Lahmann, I., Sinha, B. and Hartnett R.T., *Changes Attitude and Values Associated with College Attendance*, Journal. Education. Psychology, Vol. 67, 1966.

- 43) Loo Bagart, **The Age of TV**. Fredreich Wanger, New York, 1958.
- 44) Lazarsfield; and Others; **The Peoples Choice How the Voter Makes up his Mind in a Presidential Compaign**, (2nd ed.), Columbia University Press, New York, 1960.
- 45) Marx. C.T., **Brief Introduction to Psychology Problems, Procedures and Principles**, McMillan Pub. Company, New York, 1970.
- 46) Milton Rokeach, **Attitude Change and Behavioral Change**, Public Opinion Quarterly. Vol. 30 (1-4), 1966-1967.
- 47) Ce Namari, Q., **Psychological Statistics**, John Wiley Son Ing., New York, 1949.
- 48) Morgan, C.T., **Brief Introduction to Psychology**, McGraw Hill Book Company, New York, 1974.
- 49) Oskomp S., **Attitudes and Opinion**, Prentice Hall; New Jerisy; U.S.A., 1977.
- 50) Paul, J., Deutschmann, **The Mass Media in Underdeveloped Village**, Journal Quarterley, Vol. 94, 1960.
- 51) Penticuf, Joyhinson, **The Effect of Filmed Peermodeing Cognitive Appraisal and Autonomic Reactivity in Changing Childrens Attitudes About Health Care Procedures and Personnel**, Ph.D., Cause Western Reserve University, 1976, Dis. Ab. Int., 1976, Vol. 37.
- 52) Read, H., **Communication Methods for Media**, Urban University of Illinois, 1972.
- 53) Routledge, and Kegan, Paul, **Patterns of Culture**, London, 1953.
- 54) Robert, M. Liebert and Neala S. Schwarizberg, **Effects of Mass Media**, Annual Reviews Psychology, Vol. 28, 1977.
- 55) Schramm, W. **Responsibility in Mass Communication**, Harper Brothers, New York, 1959.
- 56) Schramm, W., **How Communication Work in Schramm W.**

- 29) Eysenck, H.J., **Drage and Personality Theory and Methodology** Drage Mants, 1957.
- 30) Franklin, Fearing, **Influence of the Movie on Attitude and Behaviour**, McGraw Hill Book, Company, New York, 1963.
- 31) Good C.V., **Dictionary of Education**, McGraw Hill Book, Company, New York, 1973.
- 32) Goldstein, I. and McCinnies E., **Compliance and Attitude Change Under Conditions of Differential Social Reinforcement**, J. of Abnormal Soc. Psychology, 1964.
- 33) Hildom, D. and Brown, R., **Verbal Reinforcement and Interview Bias**, J. Abnorm., Soc. Psychology, Vol. 53, 1965.
- 34) Hovland, C. & Weiss, W., **The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness**, Public Opinion Quarterly, Vol. 15, 1951.
- 35) Hovland, C. & Janis and Kelly H., **Communication and Persuasion**, Yale University, New York, 1953.
- 36) Hovland, C. & Lamsdaine A. and Sheffield, **Experiments on Mass Communication**, John Wiley and Son; New York, 1965.
- 37) Jarden, A.M., **Measurement in Education "An Introduction"** McGraw Hill Company, New York, 1953.
- 38) Katz, Dainal, **The Functional Approach to the Study of Attitude**, Public Opinion Quarterly, 1960.
- 39) Kolmen, H. & Hovland C., **Effect of Fear Arousing Communication**, J. of Abnormal Social Psychology, Vol. 48, 1953.
- 40) Klapper, Joseph, **The Effect of Mass Communication**, The Free Press, Glencoe Illinois, U.S.A., 1963.
- 41) Krech, D. & Cruch R.H., **Theory and Problems of Social Psychology**, McGraw Hill Pub. Company, New York.
- 42) Lahmann, I., Sinha, B. and Hartnett R.T., **Changes Attitude and Values Associated with College Attendance**, Journal. Education. Psychology, Vol. 67, 1966.

- 43) Loo Bagart, **The Age of TV**. Fredreich Wanger, New York, 1958.
- 44) Lazarsfield; and Others; **The Peoples Choice How the Voter Makes up his Mind in a Presidential Compaigh**, (2nd ed.), Columbia University Press, New York, 1960.
- 45) Marx. C.T., **Brief Introduction to Psychology Problems, Procedures and Principles**, McMillan Pub. Company, New York, 1970.
- 46) Milton Rokeach, **Attitude Change and Behavioral Change**, Public Opinion Quarterly. Vol. 30 (1-4), 1966-1967.
- 47) Ce Namari, Q., **Psychological Statistics**, John Wiley Son Ing., New York, 1949.
- 48) Morgan, C.T., **Brief Introduction to Psychology**, McGraw Hill Book Company, New York, 1974.
- 49) Oskomp S., **Attitudes and Opinion**, Prentice Hall; New Jersey; U.S.A., 1977.
- 50) Paul, J., Deutschmann, **The Mass Media in Underdeveloped Village**, Journal Quarterley, Vol. 94, 1960.
- 51) Penticuf, Joyhinson, **The Effect of Filmed Peermodeling Cognitive Appraisal and Autonomic Reactivity in Changing Childrens Attitudes About Health Care Procedures and Personnel**, Ph.D., Cause Western Reserve University, 1976, Dis. Ab. Int., 1976, Vol. 37.
- 52) Read, H., **Communication Methods for Media**, Urban University of Illinois, 1972.
- 53) Routleage, and Kegan, Paul, **Patterns of Culture**, London, 1953.
- 54) Robert, M. Liebert and Neala S. Schwarizberg, **Effects of Mass Media**, Annual Reviews Psychology, Vol. 28, 1977.
- 55) Schramm, W. **Responsibility in Mass Communication**, Harper Brothers, New York, 1959.
- 56) Schramm, W., **How Communication Work in Schramm W.**

- ed., **The Process and Effects of Mass Communication**, Urbana University of Illinois Press, 1961.
- 57) Scott, W., **Attitude Change Reward of Verbal Behaviour**, Urbana University of Illinois Press, 1961.
- 57) Scott, W., **Attitude Change Reward of Verbal Behaviour**, J. Abnormal Social Psychology, Vol. 55, 1957.
- 58) Scott, M. & Allen H., **Center Effective Public Relation** (4th ed.) Prentice-Hall Inc. Englewood, New Jersey, U.S.A., 1971.
- 59) Skornia, H., **Television and Society**, McGraw Hill, New York, 1965.
- 60) Staats, A. and Staats, C. **Attitude Established by Classical Conditioning**, J. Abnorm. Soc. Psy., Vol. 57, 1958.
- 61) Thorndike, R.L. & Hagen E., **Measurement and Evaluation in Psychology and Education** (4th ed.) John Wiley Son; New York, 1977.
- 62) Unesco, **Unesco and International Woman's Year** Unesco, Paris, 1975.
- 63) Unesco, **Medium Term Plan (1977-1982)** Unesco, Paris, 1976.
- 64) Virginia, A. and Stephen W., **Effects of Media Communicator and Message Position and Attitude Change; Public Opinion Qua. Psy.**, Vol. 42, 1978.
- 65) Watts, A. and McGuire W. **Persistence of Induced Opinion Change and Retention of the Inducing Message Content**, J. Abnormal Social Psychology, Vol. 68, 1964.
- 66) Wrightsman, S. & Kay, P. **Social Psychology in the 80's** (3rd ed.) Brooks Cole Publishing Company, California, 1981.
- 67) :olamn, D. **Dictionary of Behavioral Sciences**; McCamillan, New York, 1937.
- 68) Young, K., **Hand Book of Social Psychology** Routledge & K.P.F. tp. London, 1960.
- 69) Zenden, J., **Social Psychology**, (3rd ed.), Random Bouse, New York, 1981.

المحتويات

تصدير

الفصل الأول : الاتجاهات عبر التراث السيكلوجى

| | | |
|---|----|------------------|
| ٥ | ٧ | المقدمة |
| ٥ | ٨ | الاتجاه |
| ٥ | ١٨ | القياس |
| ٥ | ١٨ | الاراء |
| ٥ | ١٩ | الدوافع والحاجات |
| ٥ | ٢٢ | غسل الدماغ |

الفصل الثانى : اكتساب وتغيير الاتجاهات عبر التراث

| | | |
|----|----|---|
| ٢٧ | ٤٦ | السيكلوجى |
| ٢٩ | | المقدمة |
| ٣١ | | الحضارات المختلفة |
| ٣٥ | | الاتصال الجماهيرى |
| ٣٩ | | عوامل اكتساب الاتجاهات |
| ٤٣ | | المدخل الى نظريات بناء وتغيير الاتجاهات |

الفصل الثالث : دور التربية ووسائل الاتصال الجماهيرى

| | | |
|----|----|--|
| ٤٧ | ٦٦ | فى تغيير الاتجاهات |
| ٤٩ | | المقدمة |
| ٥٠ | | دور التربية فى تغيير الاتجاهات |
| ٥٨ | | دور وسائل الاتصال الجماهيرى فى تغيير الاتجاهات |
| ٦٠ | | دور بعض وسائل الاعلام فى تغيير الاتجاهات |
| ٦٢ | | البرنامج الاعلامى المؤثر |

الفصل الرابع : بعض النظريات المعاصرة فى تغيير الاتجاهات

| | | |
|----|----|--------------------------------|
| ٦٩ | ٧٠ | المقدمة |
| ٧٠ | | نظرية الاشتراط (ستانيس وويس) |

| | | |
|----|---------|-------------------------------------|
| ٧٢ | • • • • | نظرية الدعم السلوكي (هوفلند) |
| ٧٤ | • • • • | نظرية الحكم الاجتماعي (مظفر شريف) |
| ٧٩ | • • • • | نظرية الاتساق (هيدر - أوزكود) |
| ٨٥ | • • • • | نظرية التناقض المعرفي (فستنجر) |
| ٨٩ | • • • • | نظرية التحليل النفسي (سارنوف) |
| ٩٢ | • • • • | المراجع العربية والأجنبية |

الناشر

مكتبة الأنجلو المصرية

١٦٥ ش محمد فريد - القاهرة

